Die Zwangsbewirtschaftung der Häute und Felle während des Krieges und die Entwicklung des Marktes nach Aufhebung des Zwanges.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
der hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Georg-August-Universität zu Göttingen

vorgelegt von

Heinrich Diegel.

R. UNIV
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Göttingen.
Gedruckt bei Hubert & Co., G. m. b. H.
1920.

Tag der mündlichen Prüfung: 26. Februar 1920.
Referent: Herr Geheimrat Professor Dr. Karl Oldenberg.

Der Druck ist seitens der Fakultät genehmigt.

Lebenslauf.

Am 6. Februar 1894 wurde ich als Sohn des Fabrikdirektors D. Diegel, evangelischer Konfession, in Cassel geboren und besuchte dort die städt. Vorschule und das Realgymnasium, später das Realgymnasium zu Einbeck, wo ich Ostern 1913 das Reifezeugnis erhielt. Hierauf bezog ich die Universität zu Halle a. d. S., um mich dem Studium der Staatswissenschaften zu widmen und hörte Vorlesungen bei den Professoren und Dozenten Conrad, Waentig, Wolff, Loening, Stammler, Krahmer und Grünfeld. Bei Kriegsausbruch trat ich als Kriegsfreiwilliger beim Feld-Art.-Regt. Nr. 11 ein, wurde jedoch Anfang Dezember 1914 schon wieder entlassen. Ich war dann von Mitte Dezember 1914 bis Ende März 1915 als wissenschaftlicher Hilfsarbeiter in der Kriegs-Rohstoffabteilung des preußischen Kriegsministeriums und anschließend daran in der Genossenschaft für Häute- und Fettverwertung e. G. m. b. H. tätig. Im Sommersemester 1915 bezog ich die Universität zu Göttingen, wurde jedoch am 1. Juli 1915 zur Train-Abteilung 3 eingezogen und kam am 1. August 1915 ins Feld, wo ich bis zu meiner im Mai 1918 erfolgenden Versetzung zur Fliegertruppe blieb. Ende November 1918 stellte ich mich dem Bürgerbund in Cassel zur Verfügung und nahm Anfang Januar 1919 meine Studien in Göttingen wieder auf. Ich hörte dann Vorlesungen und Übungen bei den Professoren und Dozenten Oldenberg, Eßlen, Schoen, Müller-Erzbach, v. Hippel, Meyer, Hatschek, De Boor, Baade und Boldt. Allen meinen Lehrern bin ich für die Förderung, die ich durch sie erfahren habe, zu herzlichstem Danke verpflichtet. Vor allem danke ich Herrn Geheimrat Professor Dr. Oldenberg für die Anregungen, die er mir während der Fertigstellung meiner Arbeit gegeben hat, sowie für das Interesse, das ich bei ihm jederzeit gefunden habe.

Meinem lieben Vater

gewidmet.

Gliederung.

I. Der deutsche Häutemarkt vor dem Kriege. Seite

A. Der deutsche Häutemarkt bis zum Jahre 1890 und das Entstehen der Häuteverwertungen der Fleischer 1
B. Die Ausgestaltung der Organisation des deutschen Häutemarktes . . 2
C. Die Marktlage im Jahre 1913 und vor Ausbruch des Krieges . . . 9

II. Die Entwicklung der Häutewirtschaft während des Krieges.

A. Die Marktentwicklung in den ersten Kriegsmonaten 14
B. Die Zwangswirtschaft für das Gefälle aus gewerblichen Schlachtungen 14
1. Die Notwendigkeit und Aufgabe einer staatlichen Regelung . . 14
2. Die Beschlagnahme der Rohstoffe und die zentrale Bewirtschaftung 16
a) Gründung der Kriegsleder-Aktiengesellschaft 16
b) Gründung der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft . . . 17
3. Die verschiedenen Beschlagnahme- und Höchstpreisbestimmungen für Großviehhäute 18
4. Die Gestaltung des übrigen Fellmarktes während des Krieges und die Eingriffe auf diesem Gebiet 29
5. Die Aufgaben und Tätigkeit der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft 32
6. Die Anlieferer der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft 38
a) Entwicklung der Häuteverwertungen während des Krieges 39
b) Entwicklung des Häutehandels während des Krieges . . 42
c) Verhältnis dieser beiden Interessengruppen zu einander . 44
d) Anteil der beiden Gruppen am Umsatz der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft 45
7. Die Preispolitik 47
8. Die technischen Schwierigkeiten bei der Durchführung der behördlichen Maßnahmen 55
C. Die Bewirtschaftung der bei Militärschlachtungen anfallenden Häute und Felle 57
D. Die Einfuhr von Häuten und Fellen während des Krieges 60
1. Durch das Händlerkonsortium der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft 61
2. Durch das Häuteeinfuhr-Syndikat 64
E. Gesamtübersicht über die während des Krieges bewirtschafteten Mengen von Rohmaterial 66
F. Die Entwicklung der Häutebewirtschaftung nach dem Waffenstillstand, der Kampf um die freie Wirtschaft und die Aufhebung der Zwangswirtschaft 68

III. Die Weiterentwicklung des Häutemarktes nach Aufhebung der Zwangswirtschaft.

A. Die neuen Verkaufsbedingungen 72
B. Die gewaltige Preissteigerung und ihre Gründe 73
C. Die ungünstigen Folgen dieser Preissteigerung und die Eingriffe der Regierung 77

IV. Die Arbeiter-Verhältnisse in der Häutebranche.

V. Die voraussichtliche Weiterentwicklung des Häutemarktes.

A. Die ungünstige Lage der Häuteproduktion 85
B. Die wünschenswerte Organisation des deutschen Inlandshäutemarkts 88

Tabellen.

I. Zustand des deutschen Häutemarktes vor dem Kriege.

A. Der deutsche Häutemarkt bis zum Jahre 1890 und das Entstehen der Häuteverwertungen der Fleischer.

Die Versorgung der Lederindustrie mit Häuten und Fellen ging in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts in lokalen Grenzen vor sich. Entweder hatte der einzelne Gerber mit den in der Umgebung wohnenden Metzgern Lieferungsverträge abgeschlossen, wie es sich aus älterer Zeit bis dahin erhalten hatte, oder er erhielt seinen Rohstoff von Händlern geliefert, die in dem betreffenden Bezirk ansässig waren und ihrerseits die Häute den umliegenden Fleischern zu billigen Preisen abkauften. Diese Händler waren aus einem Bedürfnis heraus entstanden und erfüllten eine volkswirtschaftlich wichtige Aufgabe, indem sie das den einzelnen Fleischern abgekaufte Gefälle nach Gattungen und Arten sortierten und so in der Lage waren, dem Gerber das von ihm speziell benötigte Sortiment zu liefern. Sie sammelten das Gefälle an den Stellen, wo es produziert wurde und relativ wertlos war, und brachten es an die Orte, wo Nachfrage herrschte. Da der Fleischer nun dauernd zum Vieheinkauf größere Geldmittel benötigte, so geriet er sehr oft bei dem Häutehändler in Schulden, indem dieser ihm auf später zu liefernde Häute Kredit gab. So kam der Schlächter zum Teil vollständig in die Hand des Häutehändlers, und dieser bezahlte ihm nun naturgemäß nur sehr geringe Preise. Der Schlächter seinerseits, der nur ein ganz geringes Entgelt für die von ihm gelieferten Häute bekam, verwendete wenig Zeit und Sorgfalt auf ihre Ausmachung, sodaß sie meist verschnitten und dadurch minderwertig waren.

Unter diesen Verhältnissen und dem oft sehr unreellen Geschäftsgebaren der Händler hatten die Gerber ebenfalls sehr zu leiden, und von ihnen ging die Anregung an die Fleischer-Innungen aus, für bessere Abschlachtung zu sorgen. Diese Mahnung fiel im Rheinland auf fruchtbaren Boden. Dort entstanden die ersten Vereinigungen von Fleischern, zu dem Zwecke ihre Häute selbst zu sammeln und auktionsmäßig zu verwerten. Daß sie schon allein hierdurch einen besseren Erlös für ihre Ware erzielten als vorher, ist selbstverständlich. Als dann der einzelne Metzger durch Erfahrung und Aufklärung seitens der Vereinigung lernte, daß er für eine tadellose Haut mehr erhielt, als für eine beschädigte, wirkte dies naturgemäß als Prämie auf gute Abschlachtung. So wurde die Qualität der Ware eine bessere. Sehr bald breiteten sich diese Häuteverwertungs-Vereinigungen der Fleischer über ganz Deutschland aus. Die Gerber zahlten gute Preise für das Innungsgefälle; denn durch die innere Organisation der Häuteverwertungen war es möglich, den Lieferanten

jeder einzelnen Haut festzustellen, sodaß der Gerber genau wußte, daß er reell bedient werden würde. Die erzielten guten Preise bewogen immer mehr Metzger zum Anschluß an die bestehenden Vereinigungen und bildeten den Anstoß zu Neugründungen. So ergab sich bei einer Rundfrage, die der Deutsche Fleischerverband zwecks Gründung eines Häuteverwertungs-Verbandes im Jahre 1903 unternahm, daß damals in Deutschland 180 Häuteverwertungen bestanden, die zirka 25 % der in Deutschland fallenden Häute und Felle verwerteten. Von 74 Vereinigungen, die nähere Angaben machten, waren nur 16 gerichtlich eingetragen, und zwar waren sie sämtlich Genossenschaften mit beschränkter Haftpflicht. Alle anderen waren freie Vereinigungen. Fast alle verwerteten ihre Häute und Felle im Auktionswege und klagten über Ringbildung der Käufer.

Der Häutehandel bekämpfte natürlich die Vereinigungen auf das heftigste, jedoch bewirkten einerseits die gewissenhafte Geschäftsführung und andererseits die Unterstützung der Gerber, die auch ihren Vorteil fanden, das rasche Emporkommen der Verwertungen. Diese beeinflußten, wie schon erwähnt, die Qualität, weiterhin durch diese Verbesserung auch den Preis der Ware. Die Preise haben seit Entstehen der Genossenschaften eine unverkennbare und (dadurch) dauernde Tendenz nach oben, vor allem nachdem die Hausse vom Jahre 1895, die spekulativ war und eine Reaktion bringen mußte, vorüber war. Dies dauernde Steigen der Preise hat zum Teil seinen Grund in der erwähnten Qualitätsverbesserung, hauptsächlich aber in der Lage des Weltmarktes. Es stieg nicht nur der Inlandsbedarf an Leder infolge des wachsenden Reichtums und neuer Verwendungsmöglichkeiten, sondern auch die vielen Kriege der Epoche, der chinesisch-japanische, der spanisch-amerikanische, der Burenkrieg, der russisch-japanische und später die Balkankriege hatten ungeheuren Bedarf an Leder hervorgerufen. In derselben Richtung wirkten die dauernden internationalen Rüstungen, während auf der anderen Seite Dürren in Südamerika und Australien, die Pest in Indien und mehrfacher Mißwachs der Futtergewächse in Nordamerika und Deutschland die Viehherden und dadurch das Angebot von Häuten verringert hatten. Verstärkt wurde diese Wirkung noch durch die dauernde Ausbreitung des Schweinefleischgenusses [1]), woraus man ersehen kann, daß die Versorgungsmöglichkeit der Lederindustrie mit Rohstoffen, sowie die Faktoren der Preisbildung für diese zum Teil von Einflüssen abhängen, die einer ganz anderen Tatsachenreihe angehören und von ihr unbeeinflußbar sind.

B. Die Ausgestaltung der Organisation des Deutschen Häutemarktes.

Die ständig steigenden Preise, und vor allem das Anwachsen der genossenschaftlichen Häuteverwertung, äußerten nun ihre Wirkung noch in

[1]) Die Zahlen der Schlachtungen, die der Fleischbeschau unterworfen wurden, waren in 1000 Stück

	1907	1913	1914
Rinder	3542,4	3533,0	3631,7
Kälber	4371,4	4088,4	3850,3
Schafe	2185,9	2093,0	1869,8
Schweine	16398	17872	19411

einer anderen Richtung, nämlich in der Umbildung eines Teils des bisherigen Häutehandels, vor allem des Großhandels, zum Einkaufskommissionär. Diese Umgestaltung hatte ihren Grund in folgenden Tatsachen: Die Häuteverwertungs-Vereinigungen mußten, da sie selbst über größere Kapitalien nicht verfügten, zum Zwecke der Auszahlung an ihre Anlieferer, die selbst ihr Geld dringend benötigten, auf Barzahlung bestehen, die Gerber andererseits waren an sich selbst nicht kapitalkräftig genug, um zu Bezahlung ihrer dauernden Einarbeitungen, die immer teurer wurden und eine lange Gerbdauer erforderten, das nötige Geld zur Verfügung zu haben. Hierzu kam noch, daß die Zahlungsverhältnisse im Lederhandel und vor allem in der Schuhbranche sehr laxe waren, daß der Gerber genötigt war, seinen Abnehmern längere oder kürzere Kredite einzuräumen. Daher war es sehr natürlich, daß sich zwischen Verwertungs-Vereinigung und Gerber ein kapitalkräftiges Zwischenglied einschob, das einerseits die Verwertungs-Vereinigung bezahlte, andererseits dem Gerber gegen meistens 3 Monats-Akzept bei 1 – 2 % Diskont die gekaufte Ware überließ und sich für diese Tätigkeit eine Kommissionsgebühr von 2 % berechnete. Wo die Gerber kapitalkräftig genug gewesen wären, um die Kreditgewährung seitens des Händler-Kommissionärs entbehren zu können, glaubte man aus einem anderen Grunde den Einkauf dem Kommissionär übertragen zu sollen. Man war nämlich der Meinung, daß der zentralisiertere Einkauf preisermäßigend wirkte, dadurch, daß die Bewerberzahl bei den Auktionen eine geringere werde. Dieser an sich verständliche Gedanke erwies sich jedoch in der Praxis als nicht richtig, da es dem Händler darauf ankam, den Markt möglichst selbst wieder zu beherrschen. So kam es, daß ein Teil der Kommissionäre auf den Auktionen nicht bestens für seinen Auftraggeber, sondern um jeden Preis kaufte, um so in den Besitz der Ware zu kommen und dadurch den Gerber von sich abhängig zu machen. Hinzu kam, daß der Kommissionär zum Teil auch noch Eigenhändler war, der durch den höheren Auktionspreis in der Lage war, an den in der Zwischenzeit gesammelten Vorräten einen Konjunkturgewinn zu erzielen.

Je mehr der Händler-Kommissionär nun wieder den Häutemarkt beherrschte, umsomehr war er in der Lage, mit mehr oder minder berechtigten Forderungen an die Verwertungsgenossenschaften heranzutreten. Die Kommissionäre forderten Provision, sie blieben einer Auktion an einem mißliebigen Platze fern und bildeten temporäre Einkaufsringe, indem sie nur ein Mitglied bieten ließen und nach der Auktion die so ersteigerte Ware unter sich verteilten. Man nennt dies Kippemachen.

Zur Abwehr dieser Übergriffe des Handels beschloß man auf Seiten der Häuteverwertungs-Vereinigungen sich zusammenzuschließen, und am 12. Juli 1904 wurde in Nordhausen der „Verband deutscher Häuteverwertungs-Vereinigungen" gegründet, der in 4 Sektionen zerfiel, nämlich: Süd-, Mittel-, West- und Norddeutschland. Es fehlte in dem Verbande vor allem Berlin, das allein eine genügend starke Machtposition zu haben glaubte, und Ostdeutschland, das zum Teil von Berlin beherrscht wurde, zum Teil noch Domäne des Handels war. Schon 1905 umfaßte der Verband von 275 deutschen Vereinigungen 88. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, daß viele kleinere Verwertungen den 88 Verbandsvereinigungen

angeschlossen waren. Das Wachstum des Verbandes ist aus folgender Tabelle zu ersehen:

1905	88	Vereinigungen mit	36,5	Mill.	Umsatz
1906	93	„	„ 45,16	„	„
1907	123	„	„ 47	„	„
1908	130	„	„ 50	„	„
1909	137	„	„ 68,65	„	„
1910	154	„	„ 80	„	„

Seine Hauptaufgabe erblickte der Verband darin, die von den Verwertungsvereinigungen gewonnene Position zu behaupten. Weiterhin aber beschloß man die Förderung von Gründungen neuer Häuteverwertungen. Man kam überein, nach und nach einheitliche Bedingungen für den auktionsmäßigen Häuteverkauf zu erlassen, um die Einlieferungs- und Auslieferungsgrundsätze zu vereinheitlichen. Durch das unorganisierte Entstehen der einzelnen Vereinigungen waren nämlich die jeweiligen Bestimmungen bezüglich Abschlachtung, Erhebung von Nebenabgaben (Salzgeld, Bündelgeld, Rollgeld) und Klasseneinteilung so differenziert, daß eine richtige Preisvergleichung unmöglich war. Da dies aber für eine richtige Beurteilung der Marktlage unumgänglich erforderlich war, arbeitete man auf Einheitlichkeit hin, um seine Interessen richtig wahrnehmen zu können. Man gelangte durch diese Bestrebungen allmählich dahin, wo man heute steht, nämlich zur vollständigen Typisierung der Ware, die deutsche Haut wurde Standardartikel. Eine weitere Aufgabe des Verbandes war die Festlegung der Auktionstermine, die man bei der wachsenden Zahl von Vereinigungen so legen mußte, daß nicht diejenigen zweier Hauptplätze auf einen Tag fielen. Man wählte vielfach auch den Ausweg, die Auktionen zu zentralisieren, so versteigerte Mitteldeutschland schon seit 1909 an zwei Orten, und zwar die Plätze: Leipzig, Dresden, Chemnitz, Magdeburg, Halle a. S., Braunschweig und Cassel zusammen abwechselnd in Leipzig oder Dresden; Gera, Eisenach, Gotha, Mühlhausen i. Th., Nordhausen, Erfurt ebenfalls zusammen. Man erzielte hierdurch neben einer gewissen Kostenersparnis auch ein Heranziehen weiterer, größerer und zahlungskräftigerer Käufergruppen.

Durch diesen Zusammenschluß der Vereinigungen wurde der Verband nach außen immer stärker, jedoch war seine Macht den Mitgliedern gegenüber gering, da er nur eine lose Vereinigung darstellte. Seine Widerstandsfähigkeit mußte sich zeigen, sowie einmal Zeiten schwächerer Konjunktur kamen. Diese setzte gegen Ende des Jahres 1906 ein und verschärfte sich im Anschluß an die 1907 von Amerika ausgehende allgemeine Wirtschaftskrise. Die Käufer traten jetzt mit großen Forderungen an die einzelnen Vereinigungen heran, und diese waren, um nicht auf ihrer Ware sitzen zu bleiben, nicht nur genötigt, beträchtliche Preisabschläge hinzunehmen, sondern auch Zugeständnisse genereller Art zu machen. Da diese von den einzelnen Vereinigungen gemacht wurden, die Mahnungen des Verbandes zur Einigkeit nichts fruchteten, waren sie sehr verschiedener Natur. Um nun wieder eine gewisse Einheitlichkeit in die Verkaufsbedingungen zu bringen, kamen auf Einladung des Verbandes Vertreter der einzelnen Sektionen und der Käufer am 3. Januar 1908 in Cassel zusammen, die sich auf Grundlage der sogenannten Casseler Bedingungen

einigten. Diese regeln Verkaufs-, Zahlungs- und Abnahmebedingungen, Schädenvergütungen, eventl. Zusammensetzung eines Schiedsgerichts und ähnliches.

Jetzt nun auch fanden sich die Käufer, und zwar Gerber und Händler, zusammen. Sie gründeten am 4. März 1908 in Berlin den „Verband der Interessenten am Häuteeinkauf". Nun endlich wurde es möglich, auftretende Differenzen prinzipieller Natur in sachlicher Weise durch Verhandlungen von Verband zu Verband zu erledigen. Es wurde jetzt tatsächlich ein viel reibungsloserer und angenehmerer Geschäftsverkehr zwischen Käufern und Verkäufern ermöglicht, zumal beide Verbände sich bemühten, in Lebensfragen des Gegenkontrahenten Verständnis zu zeigen.

Als dann im Jahre 1908 die Baisse überwunden war, vergaß man auf seiten des Verwertungsverbandes keineswegs die bitteren Erfahrungen, die man gemacht hatte. Man kam zu der Überzeugung, daß nur der Besitz beträchtlicher Geldmittel die nötige Machtgrundlage darstelle, um ähnliche Niederlagen wie 1906/07 zu vermeiden. Schon in der Generalversammlung vom Jahre 1908 tauchte der Gedanke auf, sich für alle Fälle einen Dispositionsfonds zu schaffen. Realisiert wurde dieser Gedanke im Jahre 1909, und zwar derart, daß jede Vereinigung einen Fonds in Höhe von 1 % des Umsatzes innerhalb von 4 Jahren anzusammeln hatte, der Eigentum der Vereinigung blieb, im Falle eintretender Verwicklungen aber der Verbandsleitung zur Verfügung gestellt werden konnte. Im Zusammenhang damit steht die Eintragung des Verbandes als eingetragener Verein in Frankfurt/M. Ferner gingen die Bestrebungen auf Zentralisierung der Auktionen weiter und außerdem befaßte man sich eingehend mit der Möglichkeit des Exportes.

In den nun folgenden 3 Jahren entwickelte sich das Verhältnis der beiden Verbände zueinander recht erfreulich. Unstimmigkeiten und Wünsche, die geltend gemacht wurden, erledigte man in gemischten Kommissionen. So wurde 1911 die Forderung eines 1 %igen Kassakontos bei Barzahlung von den Verwertungen restlos abgelehnt, dagegen die Zusicherung abgegeben, daß auch niemandem irgend ein Rabatt aus irgendwelchen Gründen zugestanden werden sollte. Dagegen wurde dem Interessentenverbande das Zugeständnis gemacht, daß Händlerhäute grundsätzlich von der genossenschaftlichen Verwertung ausgeschlossen sein sollten, daß man sich vielmehr auf die Verwertung des bei den angeschlossenen Mitgliedern anfallenden Gefälles beschränken wolle. Weiterhin einigte man sich dahin, in den Listen der zur Versteigerung kommenden Gefälle von Nebenplätzen, Vororten und angeschlossenen Vereinigungen für jedes Los die Stückzahl der von den einzelnen Orten angelieferten Häute und Felle anzugeben. Es ist dies als weiterer Schritt zur Typisierung der Ware zu betrachten. Die Forderung fußte auf der Tatsache, daß die Ware unbesichtigt gekauft wurde. Daher hatte der Käufer ein wesentliches Interesse daran, die Qualität der Ware zu kennen, um sein Gebot danach einrichten zu können, die verkaufende Verwertung konnte eine bessere Bewertung ihrer erstklassigen Provenienzen erwarten.

Lange jedoch dauerte der Frieden zwischen den Käufern und den Verwertungen nicht, vielmehr brach der offene Kampf im August 1912 erneut aus, und zwar diesmal um die schon längst akute Frage der Ent-

schädigung für Salzflecken bei Kalbfellen. Die Entstehungsursache dieser Flecken ist noch heute ungeklärt, sie äußern sich hauptsächlich in gelben, roten und blauen Flecken, die teils vor der Gerbung sichtbar sind, teils sich erst später zeigen. Der Verwertungsverband hatte sich in vielen Verhandlungen auf den Standpnnkt gestellt, für diese Flecken erst dann Entschädigungen zu zahlen, wenn wissenschaftlich einwandfrei erwiesen sei, daß die Verwertungen für die Entstehung derselben verantwortlich seien, hatte auch, ebenso wie die Lederindustrie, Mittel zur wissenschaftlichen Erforschung der Ursachen zur Verfügung gestellt. Vielfach glaubte man, daß die Salzung der Felle mit durch 4 % Soda denaturierten Salzes die Bildung der Flecken hintanhalte. Bei den Auktionen in Saarbrücken und Freiburg i. B. im August 1912 wurde nun den Vereinigungen von den Käufern die Forderung gestellt, eine Gewähr für Salzflecke zu übernehmen und sich zu verpflichten, fortan nur mit Sodasalz zu salzen. Als diese sich weigerten, die geforderten Verpflichtungen zu übernehmen, wurde vom Verband der Interessenten am Häuteeinkauf der Boykott über Kalbfelle erklärt, dem dann sofort seitens des Verwertungsverbandes die vollständige Boykottierung des V. d. J. a. H.-E. folgte. Verhandlungen, die im September desselben Jahres aufgenommen wurden, scheiterten trotz Nachgebens des Verwertungsverbandes in wesentlichen Punkten an der Hartnäckigkeit des Interessentenverbandes, sodaß sich die Verwertungen genötigt sahen, in einem Generalversammlungsbeschluß vom 2. Oktober 1912 eine Resolution zu fassen, die besagte, daß man von Verhandlungen mit dem Verband d. J. a. H.-E. absehe, und den Vereinigungen den freihändigen Verkauf, jedoch nur zu Berliner Bedingungen, freigebe. Diese Berliner Bedingungen wichen in wesentlichen Punkten von den Casseler Bedingungen ab, und zwar fehlten in ihnen die Bestimmungen über Herkunftsbezeichnungen und das Verbot der Verwertung von Händlerware. Man stand auf Seiten des Verwertungsverbandes auf dem Standpunkt, für den Augenblick die bisherigen Erfolge auf dem Gebiete der Verbesserung der Ware und des gegenseitigen Geschäftsverkehrs preiszugeben, um den Käufern die Nichtberechtigung ihrer Forderungen durch Gleichstellung aller Verkaufsbedingungen für das ganze Wirtschaftsgebiet zu erweisen.

Aber auch dieser Kampf endete mit einer Niederlage der Häuteverwertungen, und zwar ist der Grund zu suchen in dem Fehlen einer genügend straffen Organisation. Der Verband, der doch nur eine lose Vereinigung in Gestalt eines eingetragenen Vereins war, hatte nicht die genügenden Machtmittel in der Hand, um Konzessionen, die von einzelnen Mitgliedern gemacht wurden, zu verhindern. So kam es nach Verhandlungen, die von führenden Männern des Verbandes mit einem Vertrauensmann des Interessentenverbandes gepflogen wurden, am 16. Oktober 1912 in Hannover zu einem Übereinkommen zwischen beiden Verbänden, das folgende Bestimmungen enthält:

1. Die Casseler Bedingungen bestehen weiter.
2. Sie werden folgendermaßen ergänzt:
   a) Die Entschädigungspflicht für Salzschäden bei Häuten und Fellen wird im Prinzip anerkannt, und zwar bei Kalbfellen in Höhe von 5 – 15 % des Kaufpreises je nach dem Grade der Beschädigung. Die Reklamationen müssen jedoch spätestens 8 Tage

nach Empfang der Ware angebracht werden und werden nur berücksichtigt, wenn die Ware längstens 8 Tage nach Empfang der Rechnung bezahlt und abgerufen ist.

b) Häute und Felle aus der Umgebung des Salzungsortes müssen in den Listen die Bezeichnung „und Umgebung" erhalten.

c) Die Trennung der Häute und Felle in reine und beschädigte Lose unter Zusatz des Beschädigungszeichens wird im Prinzip anerkannt.

d) Die Schlachtung ohne Horn wird von den deutschen Häuteverwertungen im Prinzip als die richtige anerkannt und soll bis zum 1. Juli 1914 durchgeführt werden.

Eine vierteljährliche Kündigung wurde vorgesehen. Diese Bedingungen wurden als Verbandsbedingungen 1912 veröffentlicht.

Betrachtet man diese Bedingungen, so wird man eingestehen müssen. daß die darin enthaltenen Richtlinien zum Teil berechtigt sind. So bedeutet die Schlachtung ohne Horn zweifellos eine Verbesserung der Ware, die sicherlich in einer höheren Bewertung ihren Ausgleich findet. Man hatte auch von Seiten des Verbandes schon lange auf eine derartige Schlachtung hingearbeitet und in Süddeutschland wurde fast allgemein ohne Horn geliefert. Wenn der Häuteverwertungsverband die Forderung bis dahin abgelehnt hatte, so lag das an den Schwierigkeiten, die sich der Durchführung entgegenstellten, und die darin bestanden, daß sich die Abschlachtungsarten in den einzelnen Landesteilen seit Generationen zu fest eingebürgert hatten, als daß man sie so schnell abändern konnte. Auch die Bezeichnung „Umgebung" für Vorortsgefälle und die Trennung der Häute in beschädigte und reine Lose bedeutete eine Verbesserung der Typisierung der Ware und war als solche nur zu begrüßen. Dagegen war die Höhe der Vergütung für Salzschäden eine gewaltige Belastung der Produzenten, die man nur widerwillig unter dem Druck der Verhältnisse auf sich nahm, und die man als unberechtigt empfand.

Der Eindruck dieser Niederlage, die, wie schon erwähnt, ihren Grund in der Mangelhaftigkeit der bisherigen Organisation hatte, war bei den Häuteverwertungen ein derartig tiefer, daß man sich jetzt energisch mit dem weiteren Ausbau der Organisation befaßte. Vor allem bemühten sich die mittel- und norddeutschen Vereinigungen um eine straffere Zentralisierung. Da man in Süd- und Westdeutschland nicht sofort das genügende Verständnis fand und auch durch die während des soeben beendeten Kampfes gemachten Erfahrungen verärgert war, wandte man sich an die Berliner Häuteverwertung, um mit ihr eine neue Interessenvertretunggemeinschaft einzugehen. Hier erfuhr man jedoch eine Zurückweisung und zwar mit der Begründung, daß die Organisation der Sektionen nicht die Gewähr dafür böte, daß gefaßte Beschlüsse auch von Seiten der Mitglieder gehalten würden. Sofort machte man sich in Mitteldeutschland an die Arbeit sich enger zusammenzuschließen und gründete am 11. März 1913 in Leipzig den „Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands, G. m. b. H." mit dem Sitz in Cassel. Als Gegenstand des Unternehmens wurde die Unterstützung der Mitglieder auf wirtschaftlichem Gebiet und die Abschließung von Verträgen mit anderen Gesellschaften gleicher und ähnlicher Zwecke bezeichnet. Das Stammkapital betrug Mk. 120 000.— und war in Geschäftsanteile zerlegt, die dem Umsatz der einzelnen Gesellschafter im

Jahre 1912 entsprachen, und die nur mit Genehmigung der Gesellschaft veräußert werden durften. Die Gesellschafter verpflichteten sich weiter, sich sowohl den Mehrheitsbeschlüssen der Gesellschafterversammlung zu unterwerfen, als auch die von dem 12 Personen umfassenden Aufsichtsrat genehmigten Maßnahmen zwecks Verkauf der Häute und Felle, sowie die von ihm abgeschlossenen Verträge, die die Gesellschaft verpflichteten, zu erfüllen. Für jeden Fall der Zuwiderhandlung wurde eine Vertragsstrafe bis zur Höhe von ½ % des Jahresumsatzes der zu bestrafenden Vereinigung vorgesehen. Man garantierte sich gegenseitig den bisherigen Umfang des Arbeitsgebietes und bestimmte zur Deckung der Unkosten einen Beitrag von ⅕ ‰ des Umsatzes. Die nach dem Gesellschaftervertrag zu seiner Ausführung nötige und bestimmte Geschäftsordnung, die von der Gesellschafterversammlung genehmigt wurde und mit dem Vertrage gleiche Kraft hatte, enthielt nun neben Ausführungsbestimmungen eine außerordentlich wichtige Bestimmung. Zur Sicherheit für die Einhaltung der von den einzelnen Gesellschaftern eingegangenen Verpflichtungen wurden nämlich Sichtwechsel in Höhe von ½ % des Umsatzes hinterlegt, die bei einer nach dem Gesellschaftsvertrag rechtskräftig erfolgten Bestrafung in Umlauf zu setzen waren, falls anderweitig keine Zahlung zu erlangen war. Auch Norddeutschland organisierte sich in ähnlicher Weise und gründete die „Norddeutsche Häuteverwertungsgesellschaft, m. b. H. in Hamburg". Nachdem man so ein straffes Gebilde geschaffen hatte, trat man erneut an Berlin heran, und jetzt kam es zwischen den drei Kontrahenten zu einem Vertrag, der am 7. April 1913 abgeschlossen wurde und worin man sich verpflichtete, nur zu Berliner Bedingungen zu verkaufen. Für den Fall des Boykotts einer Auktion von Seiten des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf überließ man die Verhandlungen einer Beschlußkommission, die aus 7 Vertretern der Berliner Häutevertretung, 4 Vertretern des Schutzverbandes der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands und 3 Vertretern der Norddeutschen Häuteverwertungs-Gesellschaft bestand. Diese hatte ferner das Recht, das Verhalten der Kontrahenten gegenüber den Auktionskäufern während eines Boykotts zu regeln, vor allem, auch Auktionen zu verbieten und über die Behandlung und den Verkauf der boykottierten Ware zu bestimmen. Mit dieser Regelung wollte man verhüten, daß sich die Käufer durch freihändigen Einkauf von Ware der Verwertungen eindeckten, wie es im Verlauf des letzten Boykotts geschehen war, und damit die Kampfkraft des Verbandes zerstörten. Vielmehr sah man für die Folge bei ähnlichen Fällen einen Verkauf der Ware ins Ausland vor, um so seine Forderung durchzusetzen. Zur Sicherung der Verpflichtungen wurden hohe Summen bei der Viehkommissions- und Wechselbank, Berlin, hinterlegt, aus denen eventuell Vertragsstrafen, die von der Beschlußkommission verhängt würden, gezahlt werden sollten. Nach weiteren Verhandlungen entstand dann am 11. Juni 1913 der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen, G. m. b. H. in Berlin auf Grund des vorerwähnten Vertrages.

Um nun ihren dem Interessentenverband gegenüber eingegangenen Verpflichtungen, besonders bezüglich der Verkaufsbedingungen, nachkommen zu können, hatten die Sektionen Mittel- und Norddeutschland schon im Januar 1913 ihre Zugehörigkeit zum Verbande Deutscher Häuteverwertungen

gekündigt, und als sich Schwierigkeiten ergaben, die Auflösung des Verbandes beantragt. Auf Grund dieses Auflösungsantrags kündigte der Verband das in Hannover am 16. Oktober 1912 geschlossene Übereinkommen mit dem Verband der Interessenten am Häuteeinkauf zum 1. Juli 1913. Die Auflösung des Verbandes deutscher Häuteverwertungen erfolgte auf Generalversammlungs-Beschluß vom 22. Juli 1913. Es ergab sich also jetzt das Bild, daß der Interessentenverband deutscher Häuteverwertungen als geschlossene Einheit dastand, außerhalb standen die Sektionen West- und Süddeutschland, um deren festere Organisation und Anschluß an den Interessentenverband man sich bemühte. Dies ist bis zum Ausbruch des Krieges nicht zustande gekommen, und zwar scheiterten die Bemühungen an der Struktur der Sektionen. Die süddeutsche Sektion setzte sich aus Angehörigen der verschiedensten Bundesstaaten zusammen, die einer Zentralisierung widerstrebten, und in Westdeutschland lag die Grenze so nahe, daß man für den Fall eines Boykotts die Ware leicht ins Ausland verkaufen konnte. Nach der Kündigung der Verkaufsbedingungen nun stellten sowohl Süd- wie Westdeutschland neue Bedingungen auf, Süddeutschland kam darin den Käufern sehr entgegen, Westdeutschland hingegen lehnte sich an die Berliner Bedingungen an. Hier nun erwirkten die Käufer eine einstweilige gerichtliche Verfügung, die bestimmte, daß nach den alten Verkaufsbedingungen zu versteigern sei. Diese wurden jedoch im Juli 1913 wieder aufgehoben, sodaß seitdem die Berliner Bedingungen bis auf Süddeutschland vorherrschten. Die Einführung der neuen Bedingungen im Gebiete des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen gingen geräuschlos vorüber, was wohl auf die damalige feste Marktstimmung zurückzuführen war.

C. Die Marktlage im Jahre 1913 und vor Ausbruch des Krieges.

Die Marktlage gestaltete sich im Jahre 1913 für die Häuteverwertungen sehr günstig. Die Preise zogen bis zum September für alle Arten an, flauten dann aber etwas ab, und zwar auf Grund des Nachlassens von Militärlieferungen und der Preisrückgänge am Weltmarkte. Trotz alledem schien aber eine weitere dauernde Festigkeit des deutschen Rohhäutemarktes in Aussicht zu stehen. War nämlich die Versorgungsmöglichkeit der Lederindustrie mit deutschen Rohstoffen im Jahre 1909 für Rinderhäute noch 58 %, für Kalbfelle 44 %, so fiel sie im Jahre 1913 für Rinderhäute auf 42 %, für Kalbfelle auf 32 % der Gesamteinarbeitungen. Es hat dies einmal seinen Grund in den verringerten deutschen Schlachtungen, zum anderen aber in der starken Produktionszunahme der Lederindustrie. Diese wird bewiesen durch die Ziffern, die von der Zentralstelle zur Vorbereitung von Leder-Kartellen veröffentlicht wurden, und die besagen, daß die Einarbeitungsmengen der Lederindustrie die folgenden waren:

	Rinderhäute	Kalbfelle	Schaffelle	Gesamteinarbeitung
1912	2693358 dz	451094 dz	181281 dz	332583 tons
1913	3065693 „	517094 „	101774 „	368456 „

Während so auf der einen Seite der Bedarf der Lederindustrie an Rohmaterial gewaltig zunahm, die Zahl der deutschen Schlachtungen aber andererseits zurückging, (s. S. 2 Fußnote) ergab sich als zwingende Notwendigkeit eine stärkere Einfuhr von ausländischen Häuten und Fellen. Diese war nun nicht leicht zu erreichen; denn die Schlachtziffern der ganzen Welt, vor allem aber der bisherigen hauptsächlichsten Häuteexportländer, waren stark zurückgegangen. So erreichte die Verschiffungsziffer von ostindischen Kipsen aus Kalkutta 1913 nur die Höhe von 7,26 Millionen Stück gegen 8,65 und 8,49 Millionen Stück in den Jahren 1912 und 1911. Auch in Argentinien, dem Hauptbezugsland für gesalzene Rindshäute, blieben die Schlachtungen gegen die Vorjahre stark zurück, es exportierte ca. 1½ Millionen Rinderhäute weniger als im Jahre 1912. Trotz der starken Konkurrenz der Vereinigten Staaten von Nord-Amerika gelang es unseren Import von dort zu erhöhen, und zwar von ca. 295000 dz auf 325000 dz. Uruguay und Brasilien kamen nur mit von Jahr zu Jahr geringer werdenden Mengen für uns in Betracht. Die Gründe hierfür werden später noch zu erörtern sein. Auch in den Vereinigten Staaten von Nord-Amerika wurden an den Hauptschlachtplätzen nur 5½ Millionen Stück Rinder geschlachtet gegen 6,3 Millionen und 7 Millionen Stück in den Jahren 1912 und 1911, sodaß die sehr kapitalkräftige und emporstrebende nordamerikanische Lederindustrie dauernd am internationalen Markte kaufte und die Preishöhe nach oben trieb. Unser Mehrbedarf konnte nur dadurch gedeckt werden, daß wir die bisher weniger hervortretenden Länder stärker heranzogen, so Rußland, Japan, China, Chile, Peru, Mexiko, Kuba, Australien. Die Folge dieser zwei sich entgegenwirkenden Entwicklungsreihen, steigender Bedarf auf der einen Seite, und geringeres Angebot auf der anderen, wirkte auf die Preisgestaltung ein. Es war schon damals klar zu erkennen, daß an ein Zurückgehen der Preise für Rohware, nach dem die Lederindustrie dauernd rief, nicht zu denken war. Es machte sich eben immer wieder die Tatsache geltend, daß der Rohstoff für die wachsende Lederindustrie ein Nebenprodukt eines ganz anders gerichteten und sich nach ganz anderen Gesichtspunkten und Einflüssen regelnden Zweiges der menschlichen Ernährung ist. Die Gesamttendenz des Jahres 1913 läßt sich dahin ausdrücken, daß die Einfuhr von Rohmaterial gegenüber derjenigen der Vorjahre[1]) be-

[1]) Es wurden an Häuten und Fellen nach Deutschland folgende Mengen (in Tonnen) mehr eingeführt als ausgeführt:

	1912[1])	1910	1905	1900	1895	1890	1885
Kalbfelle:							
grün u. gesalzen	20038	17574	9983	845	2972	2346	485
gekalkt u. trocken	2410	6265	5734	5972	5910	3978	2746
Rindshäute:							
grün u. gesalzen	64607	44970	35377	25516	28161	19073	23407
gekalkt u. getrocknet	32234	39931	26611	29431	16007	11563	15825
Roßhäute:							
rohe	4241	2409	5763	13084	13466	7753	6574
Schaf-, Lamm- u. Ziegenfelle:							
rohe, behaarte	21213	14009	16284	7949	8077	2004	4885
enthaarte usw.	891	732	3091	3648	3143	2504	2624

[1]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. Die übrigen Zahlen s. Dr. Becker, die Entwickelung des deutschen Häutemarktes S. 98/99.

trächtlich stieg, die Ausfuhr zurückging, die Ausfuhr an Leder und Lederartikeln stark stieg, jedoch nicht im Maße wie die Einfuhr von Rohmaterial. Die Gesamtbilanz des Jahres 1913 ist die folgende: Es wurden mehr eingeführt als ausgeführt:

Roßhäute	ges.[1])		55000 dz ges.
„	tr.	6000 dz = × 2,1 rund	13000 „ „
Rindhäute	ges.		742000 „ „
„	tr.	459075 dz = × 2,1 rund	965000 „ „
Kalbfelle	ges.		283000 „ „
„	tr.	22372 dz = × 2,5 rund	56000 „ „
Schaffelle Lammfelle	behaart, roh		153000 „ „
Schaffelle Lammfelle	enthaart, roh	7000 dz = × 4 rund	25000 „ „
Ziegen u. Zickel	roh, trocken	97000 dz = × 2,5 rund	240000 „ „
Sonst		4000 dz = × 2,5 rund	10000 „ „
			zus. 2542000 dz ges.

Der Wert der gesamten Einfuhr an Häuten und Fellen betrug rund 494 Millionen[2]), der der Ausfuhr rund 120 Millionen Mark, sodaß sich ein Einfuhrsaldo von rund 374 Millionen Mark ergab.

Die Einfuhr an Leder betrug rund 94000 dz im Werte von 73 Mill. Mark, die Ausfuhr rund 267000 dz im Werte von 264 Mill. Mark, sodaß sich ein Ausfuhrsaldo von rund 153000 dz im Werte von 191 Mill. Mark ergab. Die Einfuhr an Lederwaren betrug rund 18000 dz im Werte von 19 Mill. Mark, die Ausfuhr 115000 dz im Werte von 114 Mill. Mark, sodaß hier eine Mehrausfuhr von 97000 dz im Werte von 95 Mill. Mark vorhanden war. Es ergab sich also eine Mehrausfuhr von Leder und Lederwaren in Höhe von 250000 dz im Werte von 286 Mill. Mark, zu der bei einem Durchschnittsrendement von 40 % rund 620000 dz Rohmaterial erforderlich waren.

Das Resultat wäre also das folgende: 2542000 dz Mehreinfuhr von Rohware stand einer Mehrausfuhr von 250000 dz Fertigfabrikat gegenüber, wozu rund 620000 dz Rohmaterial nötig waren, sodaß sich ein deutscher Eigenbedarf ergab, der das eigene Gefälle verbrauchte und dazu noch eine Einfuhr von über 1,9 Millionen dz fremder Rohware benötigte. Diese außerordentlich hohe Zahl beweist den großen Leder-verbrauch Deutschlands vor dem Kriege und wird uns in der Folge noch verschiedentlich zu beschäftigen haben.

---

[1]) Die Bezeichnungen „gesalzen" und „trocken" beziehen sich auf die Konservierungsart der Häute und Felle. Um die verschieden konservierten Häute- und Fellmengen vergleichen zu können, wird eine Umrechnung erforderlich. Es wird alles in gesalzenen Zustand umgerechnet und zwar ist der Schlüssel hierfür der folgende: Roß- und Rindhäute 1 : 2,1; Kalb-, Ziegen-, Zickelfelle und Sonstiges 1 : 2 5; Schaffelle 1 : 4.

[2]) Statistisches Jahrbuch des Deutschen Reichs. Nach Angaben des Abgeordneten Bergmann in der Sitzung der Nationalversammlung vom 13. Oktober 1919 betrug sie 535 Mill. Mk. (Sten. Ber. S. 3064).

Die finanzielle Seite ist nicht ganz so schlimm, jedoch stand auch hier einem Mehreinfuhrwert von 374 Mill. Mark für Rohware nur ein Mehrausfuhrwert von 286 Mill. Mark für Leder und Lederwaren gegenüber, sodaß ein Einfuhrsaldo von 88 Millionen Mark verblieb. Hierzu kam für 1913 noch eine Mehreinfuhr an pflanzlichen Gerbstoffen im Werte von rund 52 Mill. Mark, eine Mehreinfuhr an Fetten von 44 Mill. Mark, dagegen eine Mehrausfuhr an mineralischen Gerbstoffen im Werte von 9 Mill. Mark, sodaß das Kapitel Lederindustrie und ihre Rohstoffe in unserer Handelsbilanz für das Jahr 1913 mit einem Minus von 175 Mill. Mark abschnitt.

Die gegen Ende des Jahres 1913 einsetzende Baisse für Häute und Felle setzte sich auch zu Anfang des Jahres 1914 fort. Die niedrigeren Preise hatten ihren Grund nicht nur in der Ungewißheit der zukünftigen Marktlage der Lederindustrie und in der damaligen außerordentlichen Geldknappheit, sondern auch in der natürlichen Beschaffenheit der Ware, die im Winter, infolge der längeren Haare, ein schlechteres Rendement ergibt. Im weiteren Verlaufe setzte dann auch eine kleine Preissteigerung ein, die im April ihren Höhepunkt erreichte. Die Preise blieben fernerhin fest, wenn sie auch teilweise etwas niedriger waren, und zwar infolge des stärkeren Inlandbedarfs an Leder auf Grund geringerer amerikanischer Schuheinfuhr und Bestellungen von Balkanländern zur Ergänzung der Ausrüstung und Bekleidung der Truppen nach den dort beendeten Kriegen. So gestaltete sich das Geschäft bis zum Juli 1914 sehr erfreulich, bis plötzlich die große Weltkatastrophe eintrat, der Krieg ausbrach, der die Dinge von Grund aus umgestaltete.

Zusammenfassend kann man die Entwicklung des Häutemarktes in den letzten Jahren vor dem Kriege folgendermaßen charakterisieren. Die Gerbindustrie der ganzen Welt, vor allem die der Vereinigten Staaten von Nord-Amerika und Deutschlands, hatte sich gewaltig vergrößert und zwar auf Grund des infolge des wachsenden Wohlstands und des allgemeinen industriellen Aufschwungs hervorgerufenen Lederbedarfs. Dieser wurde noch verstärkt durch die großen Mengen Leder, die durch die Heeresvergrößerungen und die damit zusammenhängenden Maßnahmen, wie z. B. Automobilbau, benötigt wurden. Dieser Lederbedarf war nun so groß, daß die eigenen Rohwarenbestände der Länder zu seiner Befriedigung nicht ausreichten. Man war daher, da die Hochwertigkeit des Materials einen weiten Transport rechtfertigte, auf fremde Märkte angewiesen. Jedoch ging auch hier das Angebot an Rohware zurück, infolge der geringer werdenden Schlachtungen, die in der Vermehrung der Konsumtion von Schweinefleisch einen allgemeinen und in Mißernten und Seuchen weitere örtliche Gründe haben. Da die Nachfrage dringender wurde, hervorgerufen auch infolge der wachsenden Kapitalintensität der Lederindustrie und des dadurch bedingten wachsenden stehenden Kapitals, das verzinst werden sollte, stiegen die Preise dauernd. Dadurch, daß die ledererzeugenden Länder an allen Häutemärkten der Welt kauften, wirkte eine Preisschwankung an einem Orte sofort automatisch auf alle anderen Märkte ein, der Weltmarkt war vollkommen eingespielt. Durch die höheren Preise nun ergab sich für die Lederindustrie ein größerer Kapitalbedarf zum Einkauf einer gleich großen Quantität Rohware als früher, für

Deutschland kann man ihn für das Jahr 1913 auf etwa $^1/_3$ mehr als 1905 annehmen. Dieser Kapitalbedarf war zum Teil schwer aufzubringen, vor allem hatten die kleineren und mittleren Betriebe, besonders in Zeiten eines knappen Geldmarktes, Schwierigkeiten. Ungünstig für die Lederindustrie war ferner, daß die Preise für Leder und Lederwaren den stark steigenden Preisen für Häute und Felle nicht so schnell folgen konnten, sodaß auch die Gewinne der Industrie geringer wurden. Diese Schwierigkeiten wirkten auf die Preisbildung für Rohware hemmend ein und waren so stark, daß in Deutschland die Abnahme- und Zahlungsfristen für gekaufte Häute, selbst von gutfundierten Firmen zum Teil überschritten wurden. Trotzdem aber wurde der Häutemarkt immer fester und versteifte sich in Deutschland noch mehr, als der Zolltarif der Vereinigten Staaten von Nord-Amerika im Oktober 1913 bedeutende Erleichterungen für die Einfuhr verschiedener Lederwaren brachte und so dort die Konkurrenzfähigkeit guter deutscher Lederfabrikate gehoben und der Industrie die Möglichkeit, sich neue Märkte zu erschließen, eröffnet wurde.

II. Entwickelung der Häutewirtschaft während des Krieges.

A. Die Marktentwickelung in den ersten Kriegsmonaten.

Alle diese Fäden, die sich so von einem Lande zum anderen gesponnen hatten, wurden am 4. August 1914 durch die Kriegserklärung Englands plötzlich zerschnitten. Schon am 7. August 1914 erließ der Bundesrat Ausfuhrverbote für Leder, Lederwaren und die dazu erforderlichen Rohstoffe.

Die deutsche Lederindustrie sah sich nun der gewaltigen Aufgabe gegenüber, den Riesenbedarf des deutschen Inlandes, vor allem aber den des Heeres und der Marine, zu decken. Ungeheure Mengen Leder waren hierzu erforderlich und mußten beschafft werden. Die ersten Forderungen der Bekleidungsämter konnten infolge der großen Vorräte der Lederfabriken, die hierbei große Gewinne erzielten, restlos gedeckt werden, die anhaltende Nachfrage nach Leder zwang sie zu intensivster Arbeit. Ähnlich gestaltete sich die Entwickelung des Häutemarktes. Die Industrie kaufte und bewilligte schon im August für Kuh- und Rinderhäute Preise, die 12 % höher waren als im Juli 1914. Dann aber stiegen die Gebote auf Zahlen, die höher waren als der Wert des Fleisches. Jede Auktion brachte höhere Preise.

Die Preisentwicklung pro Pfund war z. B. für Häute der Kasseler Häuteverwertung auf der Mitteldeutschen Zentral-Auktion im Jahre 1914 die folgende:

Häute von	Mai	14. Juli	25. August	25. Sept.	27. Oktober
Bullen	56½–71½	49½–73½	44 –68	42½–70½	68½–103½
Kühen	70½–80	63 –80	68 –90	73½–103	100 –160
Rindern	75½–85	72 –84	76 –96	86 –118	108½–165½
Ochsen	62 –76	60½–76½	55½–79½	65½–85½	82 –126

B. Die Zwangsbewirtschaftung für das Gefälle aus gewerblichen Schlachtungen.

1. Die Notwendigkeit und Aufgaben einer staatlichen Organisation.

Die eben geschilderten Preissteigerungen für Rohware zeigten nun jedem Einsichtigen den Ernst der Lage, in der sich die Versorgung Deutschlands mit Leder befand. Es handelte sich eben um nichts Geringeres als

darum, den Mehrbedarf an Rohmaterial über unsere eigene Erzeugung hinaus in Höhe von mehr als 1,9 Millionen dz pro Jahr zu ersetzen. Durch die Kriegserklärung Englands und die dadurch vollständig unterbundene Zufuhr von Übersee waren wir zwangsweise zur Autarkie verurteilt, wir mußten Binnenwirtschaft treiben, und der Feind hoffte, uns durch die Unmöglichkeit uns selbst zu versorgen bald auf die Knie zu zwingen. Für die Versorgung der Lederindustrie mit Häuten und Fellen lagen die Bedingungen in den ersten Kriegsmonaten nicht so sehr schlecht. Größere Ansammlungen von Rohware waren im Inland vorhanden, die Eroberung Belgiens, vor allen Antwerpens, brachte große Mengen belgischer und überseeischer Ware in unsere Hand, aus dem neutralen Auslande wurden alle irgendwie erreichbaren Häute herangezogen und endlich erreichten die deutschen Schlachtungen im letzten Vierteljahr 1914 eine Rekordzahl. Es wurden nämlich in diesem Vierteljahr 1085500 Rinder geschlachtet gegen 2546200 Stück in den ersten drei Vierteljahren (amtl. Fleischbeschaustatistik). Diese großen Mengen wurden jedoch von der Lederindustrie nicht nur restlos aufgenommen, sondern man riß sie sich zu höchsten Preisen gegenseitig aus der Hand. Die ungeheure Preissteigerung für Leder nun, die eingetreten war, kann man nicht, wie das getan wird, als Folge der hohen Rohhäutepreise bezeichnen, sondern im Gegenteil sind die Häutepreise eine Folge der hohen Lederpreise gewesen. Der Vorgang spielte sich bei genauer Betrachtung des Marktes so ab, daß die Bekleidungsämter den Lederfabrikanten höchste Preise bewilligten, ja sich sogar gegenseitig überboten. Die so erzielten hohen Preise veranlaßten die Lederfabrikanten möglichst viel Rohmaterial zu kaufen. Durch die Sucht, möglichst viel zu bekommen, trieb man die Preise rücksichtslos in die Höhe. Es zeigte sich so immer augenscheinlicher, daß das deutsche Gefälle zur Bedarfsdeckung nicht ausreichte, die Nachfrage wurde immer dringender, die Preise stiegen immer höher. Diese immer höheren Preise konnten nun nicht, wie sonst im freien Verkehr, regulierend auf das Verhältnis von Angebot und Nachfrage einwirken, da das Angebot an Häuten unvermehrbar war, die Nachfrage aber nicht eingeschränkt werden konnte, weil der Bedarf an Leder unbedingt gedeckt werden mußte. Man mußte sich also entschließen, behördlich in diesen Zweig der Wirtschaft einzugreifen, um vor allem dafür zu sorgen, daß der ungeheure Bedarf des Heeres und der Marine, sowie der Kriegsindustrie gedeckt wurde und nie im Verlauf des Krieges in Gefahr geriet. Es handelte sich darum, die vorhandenen Rohstoffe zu erfassen und vorwiegend den Fabriken zur Verfügung zu stellen, die für den Heeresbedarf arbeiteten.

Die Lösung.

Die Lösung dieser ungeheuren und schwierigen Aufgabe ist dem Leiter und Organisator der Kriegs-Rohstoff-Abteilung des preuß. Kriegsministeriums Dr. Rathenau zu danken. Er war es, der schon in den ersten Monaten des Krieges den Begriff der Beschlagnahme erfunden hatte. Es war nötig, für derartig gewaltige Aufgaben eine breitere gesetzliche Grundlage zu schaffen als sie das Kriegsleistungsgesetz vom 13. Juni 1873, das eine Enteignung für notwendige Dinge bei Bezahlung eines durch die Verhält-

nisse bestimmten Preises vorsah, bot. „Es mußten", wie Rathenau[1]) sagt, „alle Rohstoffe des Landes zwangsläufig werden, nichts mehr durfte eigenem Willen und eigener Willkür folgen. Jeder Stoff, jedes Halbprodukt mußte so fließen, daß nichts in die Wege des Luxus gelangte; ihr Weg mußte gewaltsam eingedämmt werden, so daß sie selbsttätig in diejenigen Endprodukte und Verwendungsformen mündeten, die das Heer brauchte." Die Bestimmungen des Kriegsleistungsgesetzes über die zu zahlenden Entschädigungen mußten aber zu einer wirtschaftlichen Schädigung der Gesamtheit führen, da die Preise durch alle möglichen Gründe auf eine gewaltige Höhe getrieben waren. Endlich mußte der ganze Erfolg der wirtschaftlichen Kriegsmaßnahmen von der einheitlichen und schleunigen Sicherstellung der Warenvorräte abhängen und diese Einheitlichkeit war durch die im Gesetz über den Belagerungszustand von 1851 vorgesehene Erledigung durch die lokalen Mititärbefehlshaber nicht gewährleistet. So kam man zu der Lösung, daß derartige Eingriffe in das Wirtschaftsleben von dem Kriegsministerium vorgenommen werden konnten, und zwar auf Grund des Ermächtigungsgesetzes vom 4. August 1914, das den Bundesrat ermächtigte, gesetzliche Maßnahmen zur Abhilfe wirtschaftlicher Schädigungen während des Krieges zu ergreifen. Der Bundesrat hat in seiner Verordnung über die Sicherstellung von Kriegsbedarf und Übereignung von Kriegsrohstoffen vom 24. Juni 1915 die Maßnahme des preuß. Kriegsministeriums sanktioniert.

Der Begriff der Beschlagnahme ist nun der folgende: An den von der Beschlagnahme betroffenen Gegenständen ist jedes Rechtsgeschäft und jede Veränderung ohne Zustimmung der beschlagnahmenden Stelle verboten. Die Gegenstände blieben jedoch im Besitz des Eigentümerss, der zur Aufbewahrung verpflichtet ist bis er Bestimmungen über die Verwendung erhält. Durch diese Art der Regelung wurde verhütet, daß der Staat Besitzer all' der vielen Warenposten wurde und so eine Stockung in der Produktion eintrat. Trotz allem war die Arbeitslast, die durch das richtige Disponieren der Warenvorräte bis zum beabsichtigten Bearbeitungsorte erwuchs, eine ungeheuer große. Um nun die Behörde nicht zu Riesendimensionen anwachsen zu lassen und dadurch die Übersichtlichkeit und Klarheit zu gefährden, andererseits aber auch nicht durch mangelnde Fachkenntnis Schaden anzurichten, veranlaßte man die in Frage kommenden Industrien Aktiengesellschaften mit gemeinnützigem Zwecke zu gründen, die unter ständiger Aufsicht der Behörde den geschäftlichen Teil der Aufgabe zu erledigen hatten, die Kriegsgesellschaften.

2. Die Beschlagnahme der Rohstoffe und die zentrale Bewirtschaftung.

a) Gründung der Kriegsleder-Aktiengesellschaft.

Im Oktober 1914 berief die Kriegs-Rohstoff-Abteilung namhafte Vertreter der Lederindustrie, um sich von ihnen in Fachfragen beraten zu lassen; hieraus entstand der Überwachungsausschuß der Lederindustrie. Weiterhin bestand eine aus Fachleuten zusammengesetzte Abschätzungs- und Verteilungskommission zur Verteilung der in Belgien vorgefundenen und

[1]) Dr. Rathenau, Deutschlands Rohstoffversorgung S. 14.

requirierten Häute und Felle an die Lederindustrie. Aus dieser Kommission entstand am 12. November 1914 die Kriegsleder-Aktiengesellschaft unter Beteiligung des preußischen Kriegsministeriums, des Reichsmarineamts, des Reichsamts des Innern und des preußischen Ministeriums für Handel und Gewerbe, von denen je ein Vertreter dem Aufsichtsrate angehören mußte. Diese Vertreter hatten bei allen Beschlüssen des Aufsichtsrats ein Einspruchsrecht. Der Zweck der Gesellschaft sollte die Beschaffung, Verteilung und Verwertung von Rohmaterialien der Lederindustrie sein, um den Bedarf des Heeres und der Marine sicherzustellen. Der Gesellschaft lag ob, die Übernahme und die Verteilung von Häuten, Gerbstoffen und Leder, über welche die Heeresverwaltung verfügte und welche sie beschlagnahmte. Das Grundkapital betrug 2 Millionen Mark, der Sitz war Berlin. Die Gesellschaft sollte eine gemeinnützige sein und keine Erwerbszwecke verfolgen, ein etwaiger Überschuß sollte für Zwecke des Allgemeinwohls verwendet werden.

b) Die Gründung der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft.

Schon vor Regelung des Häutemarktes durch die staatlichen Behörden betrachtete man in den Kreisen der Häuteverwertungsverbände die Marktentwickelung mit Besorgnis. Da man die aus der Konjunktur entspringende Preisbildung als für die Kriegsfinanzierung katastrophal empfand, befürchtete man schon längst, daß bei weiterer Preissteigerung ein zwangsweiser Eingriff erfolgen würde. Man trat also nach Überwindung von Meinungsverschiedenheiten innerhalb der Verbände am 27. Oktober 1914 an das preußische Kriegsministerium zwecks einer Preisregelung heran. Diese Handlungsweise war von großer Bedeutung für die Verbände, weil sie dadurch einen maßgebenden Einfluß auf die weitere Gestaltung der Dinge bekamen. Nach eingehenden Verhandlungen zwischen den Vertretern des Kriegsministeriums und Vertretern der Verwertungsverbände kam man zu dem Ergebnis, eine weitere Gesellschaft zur Sammlung des in Deutschland anfallenden Gefälles zu gründen, da man einsah, daß es bei der Übertragung von Sammlung und Verteilung an nur eine Gesellschaft unwahrscheinlich war, daß die Interessen der Lederindustrie und der Häuteproduzenten gleichmäßig gewahrt würden. Auf Anregung des Kriegsministeriums entstand so am 23. November 1914 die Deutsche Rohhaut-Aktiengesellschaft, die zuerst als Gesellschaft m. b. H. geplant war. Gegenstand des Unternehmens war laut Gesellschaftsvertrag die Beschaffung von Rohhäuten und Fellen zur Herstellung von Leder für den Bedarf von Heer und Marine für die Dauer des gegenwärtigen Krieges, die Abgabe des Materials an die Kriegsleder-Aktiengesellschaft und die Mitwirkung bei der Verteilung an die Lederindustrie nach Maßgabe eines vom Kriegsministerium genehmigten Verteilungsschlüssels. Das Grundkapital betrug 510000 Mk., die Aktien à 1000 Mk. waren Namensaktien, deren Übertragung auf andere Personen nur mit Genehmigung des Aufsichtsrates gestattet war. Organe der Gesellschaft waren Vorstand, Aufsichtsrat und Generalversammlung. Auch hier bestand die Bestimmung, daß zu jeder Sitzung des Aufsichtsrats Vertreter des preußischen Kriegsministeriums, des Reichsmarineamts, des Reichsamts des Innern, des preußischen Ministeriums für Handel und Gewerbe und später noch des Reichsschatzamts einzuladen

waren, die ein Einspruchsrecht hatten. Die Gesellschaft war gemeinnützig, ein etwa vorhandener Überschuß mußte nach Liquidation der Reichskasse zugeführt werden. Zur Deckung der Unkosten war von den Einlieferern ein vom Aufsichtsrat zu bestimmender Betrag zu erheben. Ein entstehender Reingewinn war so zu verteilen, daß 5 % dem gesetzlichen Reservefonds zuzuführen waren, weiterhin sollten die Aktionäre 4 % Zinsen für das eingezahlte Kapital erhalten, der Rest sollte einem zur Deckung von etwa eintretenden Verlusten bestimmten Sicherungsfonds bis zur Höhe von 1 Million Mk., dann einem Rückstellungskonto zufließen. Der Sicherungsfonds sollte bei der Auflösung unter die Einlieferer pro rata der von ihnen gezahlten Zuschüsse verteilt werden. Gegründet wurde die Gesellschaft von der Berliner Häuteverwertungs-Gesellschaft m. b. H., der Norddeutschen Häuteverwertungs-Gesellschaft m. b. H., dem Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands, G. m. b. H., sowie 2 Aufsichtsratsvorsitzenden dieser Verbände. Die übrigen zwei Verbände süd- und westdeutscher Vereinigungen kamen als Gründer nicht in Frage, weil sie bis zu dem Zeitpunkt noch nicht Rechtspersönlichkeit erlangt hatten, jedoch wurde ihnen der Eintritt offen gelassen, der dann später auch erfolgte. Den ersten Aufsichtsrat der Gesellschaft bildeten die Aufsichtsratsvorsitzenden der drei gründenden Verbände, jedoch wurde dieser später noch beträchtlich erweitert.

3. Die verschiedenen Beschlagnahme- und Höchstpreis-Bestimmungen.

Am 22. November 1914 war inzwischen die Beschlagnahme von Großviehhäuten erfolgt. Sie erstreckte sich auf alle Häute, die grün mindestens 10 kg, trocken mindestens 4 kg wogen und zwar von Bullen, Ochsen, Kühen und Rindern. Die Häuteverwertungs-Vereinigungen waren vom Kriegsministerium verpflichtet worden, die Häute zu festen Preisen durch Vermittlung der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft an die Kriegsleder-Aktiengesellschaft zu liefern. In ähnlicher Weise waren mehrere Großhändler verpflichtet worden. Die beschlagnahmten Häute unterlagen einer Verfügungsbeschränkung derart, daß sie nur zu Kriegslieferungen verwendet werden durften. Kriegslieferungen waren: Lieferungen vom Schlächter bis in die Lager der Häuteverwertungs-Gemeinschaften wie bisher, oder an Kleinhändler, soweit er vor dem 1. August 1914 auch schon an diese geliefert hatte, vom Kleinhändler an die zugelassenen Großhändler, die durch Vermittlung der Deutschen Rohhaut-A.-G. und der zugelassenen Großhändler erfolgenden Lieferungen an die Kriegsleder-A.-G. und von da an die zu Kriegslieferungen verpflichteten Gerbereien auf Grund eines Verteilungsschlüssels. Hieraus geht hervor, daß man ursprünglich die Einrichtung der zugelassenen Großhändler neben der Deutschen Rohhaut-A.-G. als Organ der Verwertungsverbände bestehen lassen wollte. Im Verlaufe der weiteren Verhandlungen kam man jedoch in einer Sitzung am 10. Dezember 1914 zu dem Entschluß, den Häutehandel in die Deutsche Rohhaut-A.-G. aufzunehmen, um so die Organisation, die an sich schon verwickelt genug war, zu vereinfachen. Man beschloß, die Hälfte des Aktienkapitals an zwei Vertreter des Großhandels abzutreten und zwei seiner Mitglieder in den Aufsichtsrat, sowie ein Mitglied in den Vorstand aufzunehmen. Die Deutsche

Rohhaut-A.-G. stellte so einen vollkommenen Selbstverwaltungskörper der am Häutemarkt interessierten Gruppen dar. Man einigte sich jetzt auch bezüglich der Häuteverwertungen, die keinem Verband angehörten, dahin, daß man ihnen freistellte, ob sie ihr Gefälle durch einen Verband oder einen Großhändler andienen wollten. Die zwischen den Beteiligten und dem Kriegsministerium vereinbarten Preise waren keine ausgesprochenen Höchstpreise in dem Sinne, wie wir sie später finden, sondern es wurde der Versuch gemacht, auf Grund von Preisvereinbarungen eine Wirkung zu erzielen, welche einer gesetzlichen Höchstpreisfestsetzung etwa gleichkam. Sie waren aufgebaut auf den von den einzelnen Verwertungen und Großhändlern im Juli 1914, dem letzten Friedensmonat, erzielten Auktions-, bezw. Kassapreisen. Zu diesen kamen feststehende Zuschläge in folgender Höhe:

für	bis 60 Pfd.	60 bis 80 Pfd.	über 80 Pfd.
Rinderhäute	50 %	45 %	30 %
Kuhhäute	50 „	45 „	30 „
Ochsenhäute	45 „	35 „	25 „
Bullenhäute	35 „	30 „	20 „

Für das Oktober- und Novembergefälle kam hierzu noch ein Zuschlag von 15 %. — Man behielt auf diese Weise die Wertbemessung nach Provenienzen bei und bewilligte zwar höhere als Friedenspreise, jedoch waren die so festgesetzten Preise beträchtlich niedriger als die im November vor der Regelung erzielten, die teilweise den Julipreis um über 100 % überstiegen. Die Bezahlung durch die Kriegsleder-A.-G. erfolgte in Raten an die Deutsche Rohhaut-A.-G. und zwar zahlte sie das erste Drittel der Beträge 3 Tage nach Empfang der Listen, das zweite Drittel nach weiteren 10 Tagen, das letzte Drittel wieder 10 Tage später. Zur Deckung der Unkosten behielt die Deutsche Rohhaut-A.-G. von den so ermittelten Rechnungsbeträgen der Verwertungsgenossenschaften ¼ %, von denen der Großhändler ⅛ % ein. Diese Differenzierung hat ihren Grund in der beträchtlich größeren Arbeit, die die Prüfung der Listen des Händlergefälles wegen seiner großen Zersplitterung machte.

Die gesamte auf diese Art zustande gekommene Regelung des Verkehrs mit Häuten hat nun, wie das ja natürlich ist, keinen der Beteiligten befriedigt. Jedoch kann man sagen, daß sie ihre Hauptaufgabe, nämlich die Belieferung der für die Heeresversorgung arbeitenden Lederfabriken mit Rohstoffen, so gut es bei den knappen Vorräten ging, erfüllt hat. Daß die Erfassung der Häute in dieser Weise so schnell und gut, wie es für die Schlagfertigkeit des Heeres erforderlich war, vor sich ging, daß der Ausbau der Deutschen Rohhaut-A.-G. in kurzer Zeit zustande kam, daß man überhaupt die Interessen der Rohstoffproduzenten in so weitgehender Weise berücksichtigte, ist unumstrittenes Verdienst der Häuteverwertungsverbände. Ihre straffe Organisation ermöglichte es, die bei ihren Mitgliedern anfallenden Häute schnell und restlos in die vorgeschriebenen Kanäle zu leiten, ihre Opferwilligkeit und Bereitwilligkeit zur Mitarbeit war ausschlaggebend für das rasche und gute Funktionieren der Sammelstelle, die tatkräftige Vertretung der Interessen bewirkte, daß die ganze Regelung ohne große Härten abging.

Alle in der Beschlagnahmeverfügung nicht genannten Vorräte inländischen wie ausländischen Gefälles waren der Kriegsleder-A.-G. direkt zu melden. Ebenso fielen die aus den besetzten Gebieten stammenden Häute unter die Beschlagnahme.

Eine Neufassung der Beschlagnahmebestimmungen wurde im Laufe des Jahres 1915 immer nötiger. Es waren notwendige Einschiebungen zu machen, Unklarheiten zu beseitigen und eine präzisere Fassung zu geben. Vor allem aber machte die neue Preisregelung, die vorgesehen war, eine Änderung der Bekanntmachung erforderlich. Diese wurde im Oktober 1915 mit Gültigkeit vom 10. November 1915 veröffentlicht. Die neue Fassung enthielt einige für die Häuteverwertungen ungünstige, den Handel begünstigende Bestimmungen. So enthielt vor allem der § 3, der die Arten der Veräußerungserlaubnis zusammenfaßte, die Bestimmung, daß ein Schlächter nur dann an eine Häuteverwertungs-Vereinigung liefern durfte, wenn er Mitglied war. Da nun zum Betriebe der Häuteverwertungs-Genossenschaften m. b. H. und Gesellschaften m. b. H. nur geringe Kapitalien nötig waren, hatte man nur eine beschränkte Zahl von Gesellschaftern und Genossen vorgesehen, während man die Mehrzahl der in den Bezirken wohnenden Fleischer als Einlieferer vertraglich verpflichtet hatte. Diese hatten dieselben Leistungen betreffs Ablieferung zu erfüllen wie die Genossen und nahmen an den Vorteilen der Organisation ebensolchen Anteil wie sie. Alle diese Schlächter hätten auf Grund der neuen Bekanntmachung an einen Händler liefern müssen. Der rührigen Arbeit der Vereinigungen nun war es zu danken, daß diese Maßnahme in das Gegenteil der vom Handel gewünschten Wirkung umschlug. Es gelang nämlich jetzt innerhalb kürzester Zeit, diese bisher nur lose mit den Organisationen verbundenen Schlächter zu Genossen oder Gesellschaftern zu gewinnen, sodaß die Verbände auf bedeutend breitere Grundlage gestellt wurden und so an Macht gewannen. Die sonstigen Bestimmungen der neuen Beschlagnahmeverfügung blieben bis auf kleine Abänderungen und Ergänzungen ungefähr dieselben. Dagegen enthielt die am 1. Dezember 1915 in Kraft tretende Bekanntmachung betreffend Höchstpreise von Großviehhäuten und Kalbfellen Ch. II 700/10. 15 K. R. A. (Tabelle Nr. 1) weitere sehr einschneidende Veränderungen bezüglich der Preise und der Abschlachtung. Diese Bekanntmachung brachte die sogenannten Pfeilerpreise, d. h. das Gesamtgefälle wurde nach der Herkunft in 3 Klassen eingeteilt und die Preise unter Berücksichtigung der Herkunftsklassen für die einzelnen Häutesorten festgesetzt. Diese Preise, auf die in anderem Zusammenhang näher eingegangen wird, waren durchschnittlich ebenso hoch wie die früher gewährten. Die Klasseneinteilung war ungefähr auf der Art der Bewertung, wie sie vor dem Kriege geschah, aufgebaut, jedoch war natürlich in den einzelnen Klassen Gefälle von Orten eingereiht, die früher sehr verschiedene Preise brachten, jetzt aber gleich bewertet wurden, wie auch überhaupt die Einbeziehung in die einzelnen Klassen z. T. sehr willkürlich war. Maßgebend für die Klassenzugehörigkeit des Gefälles war der Schlachtort, sofern es von einer dort heimischen Rasse stammte, andernfalls das Land, wo die betreffende Rasse heimisch war. Die Klasseneinteilung war die folgende:

Klasse I: Sämtliche Länder südlich des Mains, die Regierungsbezirke Coblenz und Trier aus dem Rheinland, Fürstentum Birkenfeld, Rheinpfalz,

Elsaß-Lothringen mit Ausnahme der Kreise Metz und Diedenhofen, Provinz Hessen-Nassau, Großherzogtum Hessen, sämtliche thüringische Staaten, Königreich Sachsen, Herzogtum Anhalt, Regierungsbezirk Liegnitz und Breslau aus der Provinz Schlesien.

Klasse II: Der Rest des Rheinlandes, Westfalen, Fürstentümer Lippe, Schaumburg-Lippe und Waldeck, die Großherzogtümer Oldenburg und Mecklenburg, die Provinzen Hannover, Schleswig-Holstein, Pommern, Brandenburg und Sachsen, das Herzogtum Braunschweig, die Freien Städte Hamburg, Bremen, Lübeck und die Kreise Metz und Diedenhofen.

Klasse III: Die Provinzen Ost- und Westpreußen, sowie von Schlesien der Regierungsbezirk Oppeln.

Die genannten, auf diese Art festgesetzten Pfeilerpreise waren Grundpreise, die höchstens gezahlt werden durften, und zwar nur für Gefälle, das ganz bestimmte Bedingungen bezügl. der Abschlachtung erfüllte. Einmal waren für Beschädigungen (Schnitte, Kerbe und Engerlingslöcher, das sind Löcher, die von Larven der Dasselfliege, die unter der Haut sitzen, herrühren) erhöhte Abzüge wie im Frieden in Höhe von 1 – 5 Mk. pro Haut je nach dem Grad der Beschädigung vorgesehen, dann aber mußte das Gefälle ohne Horn und Maul, ohne Schweifbein, jedoch mit Schweifhaut und Schweifhaaren und ohne Klauen, Kalbfelle ohne die gesamte Kopfhaut von den Ohren an abgeschnitten sein. Damit hatte die Lederindustrie eine alte Friedensforderung durch die Kriegsverhältnisse erreicht und die daraus entspringenden materiellen Vorteile kamen ihr zugute. Ursprünglich hatte sie bei den Vorberatungen sogar gefordert, daß die gesamte Kopfhaut, auch bei Rindern, abzuschneiden sei, mit der Begründung, daß dieser Teil nicht zu Militärleder verarbeitet werden könnte, wohl aber zu menschlichen Nahrungszwecken zu verwenden sei. Die behördlichen Stellen waren schon sehr geneigt, hierauf einzugehen, als es den Verwertungsverbänden nach vielen Bemühungen und Eingaben gelang, auf Grund von Gutachten davon zu überzeugen, daß man wohl Maul und Kopfhaut von Kälbern, nicht aber die Kopfhaut von Rindern, die absolut keine Nährstoffe enthält, zu Ernährungszwecken brauchen könne. Trotzdem aber war der für die Lederindustrie erzielte Gewinn ein beträchtlicher. Wenn man nun auch diese Qualitätsverbesserung als durchaus wünschenswert bezeichnen mußte, so kam dies in der Preisbewertung nur in negativer Weise zum Ausdruck, indem man nicht etwa für Häute ohne Maul und Horn einen Preiszuschlag gewährte, sondern für solche mit Maul und Horn einen Abzug vom Grundpreis und zwar in Höhe von 10,6 und 4 Pfennig für das kg, je nach dem Gewicht der Haut, vorsah. Es wurde so zwar eine Prämie auf gute Abschlachtung gesetzt, diese bestand aber nur darin, daß sich für solche Häute der an sich schon ungenügende Grundpreis nicht noch mehr verringere. Dieser Abzug war vom 1. Januar 1916 an sogar zu verdoppeln, ebenso wie die Abzüge für Häute mit Klauen und ohne Schweifhaare, die auch 7,6 und 5 Pfennig für erstere und 1 Pfennig für letztere betrugen. Die Minderbewertung von Händlergefälle kam darin zum Ausdruck, daß Gefälle, das nicht in einem öffentlichen Schlachthof unter Kontrolle einer Häuteverwertungs-Vereinigung abgeschlachtet und von dieser übernommen wurde, einen Abzug von 5 Pfg. pro kg erlitt, den man nach der bisherigen Friedensbewertung (ca. 10 % weniger) als zu gering

bezeichnen muß. Weiterhin mußte eine Haut, die den vollen Grundpreis erzielen sollte, das Gewicht in unverlöschlicher Schrift enthalten; für Gefälle, dessen Gewicht nicht zweifelsfrei festgestellt und erkennbar gemacht war, erfolgte ebenfalls ein Abzug von 5 Pfg. pro kg.

Um den Übergang von der alten Preisbemessung zur neuen zu erleichtern, hatte man eine Sperrfrist vom 23. November bis 1. Dezember 1915 eingeführt. Alle Ansammlungen, die bis zum Beginn dieser Sperrfrist nicht mehr rechtzeitig angedient werden konnten, wurden auf Grund der alten Preise und Bedingungen, die eine Benachteiligung der Lieferanten ausschlossen, übernommen. Für die während der Sperrzeit und des Dezembers erfolgten Ansammlungen wurden die vollen neuen Höchstpreise gezahlt, dagegen wollte die Kriegsleder-A.-G. für die Ansammlungen des Monats Januar 1916 5 % vom Grundpreis abziehen. Wieder waren die Verbände gezwungen, nachdrücklichst ihre Interessen zu vertreten mit dem Hinweis, daß bis zu dem Zeitpunkt Höchstpreise immer voll ausgezahlt worden seien und hier kein Grund für eine andere Behandlung vorliege. Sie erreichten es auch, daß der Abzug nur 2 – 3 % betrug. Als weitere Neuerung trat eine Kontingentierung ein, indem die Rohhaut-A.-G. ihren Anlieferern nicht mehr wie bis zum 1. Januar 1916 jegliche Menge von Häuten abnahm, sondern nur eine Menge, die bis zu 10 % höher war als die bisher gelieferte Durchschnittszahl. Es was dies nötig geworden auf Grund einer Vereinbarung mit der Kriegsleder-A.-G., welche die angediente Ware zum Teil nicht schnell genug verteilen und unterbringen konnte. Freigegeben wurde jedoch nicht eine Haut und so ist diese ganze Vereinbarung nicht recht zu verstehen, vor allem ist sie auch nicht praktisch in Erscheinung getreten, weil einmal die zugebilligten Höchstzahlen von den Lieferanten nicht erreicht wurden und andererseits bald wieder ein verschärfterer Bedarf eintrat.

Dieser Bedarf wurde bald derartig dringend, daß in der neuen Bekanntmachung betr. Beschlagnahme, Behandlung, Verwendung und Meldepflicht von rohen Häuten und Fellen vom 31. Juli 1916 Ch. II 111/7. 16 K. R. A. auch die Beschlagnahme von Roß- und Ponyhäuten sowie Fohlenfellen erfolgte. Die Veräußerungserlaubnis blieb fast genau wie bisher, nur mußten von jedem Anlieferer vom Schlächter an Bücher geführt werden, aus denen Tag der Schlachtung, Einlieferer und Empfänger, Tag der Ablieferung, Nummer, Gewicht, Gattung, Schlachtart und bei Roßhäuten die Länge der Haut ersichtlich war, wie es bei den Häuteverwertungs-Vereinigungen schon lange üblich war. Es geschah dies, um Unregelmäßigkeiten des Häutehandels in der Lieferung leichter kontrollieren zu können. Ebenso blieben die Bestimmungen über die Art der Abschlachtung dieselben, jedoch mit der Einschränkung, daß abweichend geschlachtete Häute und Felle nur noch bis zum 30. September 1916 veräußert und abgeliefert werden durften. Nach diesem Termin mußten Häute dieser Art gemeldet werden und wurden nur mit 10 % geringeren Preisen bezahlt. Man kann hieraus ersehen, mit wie großer Energie die beteiligten Stellen auf eine Verbesserung des Rohmaterials hinarbeiteten. Die Bekanntmachung enthielt weiter noch eingehende Bestimmungen über Gewichtsfeststellung, Salzung und Aufbewahrung der Häute, sowie über die Fristen innerhalb deren die einzelnen Lieferungsstufen monatlich andienen mußten. Zum ersten Mal

erschienen nun in einer Bekanntmachung über die Beschlagnahme von Häuten auch Bestimmungen über die Behandlung des Gefälles beim Gerber, und zwar sind diese sehr scharf, man bezeichnete sie mit dem Ausdruck Produktionszwang. Der Inhalt der Bestimmungen ist mit wenigen Worten der: Das Spalten von Großviehhäuten wurde verboten, die Häute mußten vielmehr, soweit sie sich nur irgendwie eigneten, zu Bodenleder verarbeitet werden. Die Gründe, die diese Maßnahmen erforderlich machten, die von der Industrie als überaus lästig empfunden wurden und in ihrer unangenehmen Wirkung zeigen, wohin eine bürokratische Produktionsregelung führen kann, sind die folgenden. Die Gerbung von Sohlleder mußte durch pflanzliche Gerbstoffe geschehen und nahm längere Zeit in Anspruch. Da dadurch der Umschlag des beweglichen Kapitals langsamer vor sich ging, verminderte sich naturgemäß der Verdienst des Gerbers. Außerdem waren die Höchstpreise für Sohlleder relativ niedrig. Infolgedessen suchte jede Lederfabrik, soweit sie in der Lage war, möglichst jede dazu passende Haut zu Oberleder, dessen Gerbdauer eine kürzere ist, zu gerben. Hierbei fiel nun außerdem noch der Teil der Haut ab, der zur Herstellung einer gleichmäßig dicken Fläche abgespalten und zu geringerem Leder verarbeitet wurde, was natürlich den Gewinn noch erhöhte. Auf der anderen Seite machte sich schon damals, als Folge der schlechten Ernährung des Viehes, ein quantitatives Zurückgehen schwerer zu Sohlleder geeigneter Häute bemerkbar. Es entstand infolgedessen eine empfindliche Knappheit an Sohlleder, die noch verstärkt wurde durch den ganz gewaltigen Heeresverbrauch. Es ist also garnicht zu verkennen, daß man damals, um eine Katastrophe abzuwenden, zu rigorosen Mitteln, selbst einem solchen Eingriff in den Gang der Produktion, greifen mußte. Jedoch zeigte sich hier wieder ganz klar, daß eine Bürokratisierung eines Wirtschaftszweiges, selbst bei so klaren Verhältnissen, wie sie während der damaligen nationalen Eigenwirtschaft bestanden, mit den größten Schwierigkeiten rechnen muß. Ähnliche Vorkommnisse wären in der freien Wirtschaft garnicht möglich gewesen, da sich in ihr die Preisbildung so vollzogen hätte, daß ein starker Anreiz zur Sohllederproduktion vorhanden gewesen wäre. Die damaligen Höchstpreise für Leder haben jedoch nicht die Produktion in der richtigen Weise zu regeln vermocht, sondern im Gegenteil sie in falsche Bahnen gelenkt. Man war infolgedessen gezwungen, die Gerbart für jede Gewichtsklasse der Häute zu bestimmen und konnte, nachdem nun einmal dieser Weg beschritten und das Gleichgewicht gestört war, für die Zukunft nicht wieder davon abgehen. Hand in Hand ging damit auch eine stärkere Preisherabsetzung für die Häute der schweren Gewichtsklassen in der ebenfalls am 31. Juli 1916 erlassenen neuen Bekanntmachung betreffend Höchstpreise von Großviehhäuten, Kalbfellen und Roßhäuten Ch. II 700/7. 16 K. R. A. (s. Tabelle Nr. 2). Die Preise wurden zwar im allgemeinen um 25 % herabgesetzt, auch wurden wieder die Gewichtsklassen geändert (sie lauteten vorher für jede Gattung bis 30 kg, von 30 – 40 kg und über 40 kg, jetzt für alle Gattungen bis 15 kg, für jede Gattung von 15 kg bis 25 kg, von 25 – 35 kg und über 35 kg). Wenn man die Preise vergleicht, so scheint die vorige Behauptung nicht ganz richtig zu sein, insofern als der Preis für die schwerste Gewichtsklasse in der Tat nicht so sehr herabgesetzt wurde, als der für die übrigen Klassen. Dies ist

jedoch nur ein scheinbarer Widerspruch; denn am meisten wurde der Preis für Häute der Gewichtsklasse von 25 – 40 kg herabgesetzt, der aber für den Durchschnitt des Jahres 1916 46 % der anfallenden Häutemenge zugehörten, gegenüber nur 8 %, die auf die Gewichtsklassen über 40 kg entfielen. Dies Verhältnis dürfte sich für das zweite Halbjahr 1916, das in Betracht kommt, noch weiter verschoben haben, da das Durchschnittsgewicht der Haut von Monat zu Monat sank. Um sämtliche Häute der Gewichtsklasse von 25 – 35 kg, die für Sohlleder geeignet waren, besser zu erfassen, wurde in der Folgezeit bestimmt, daß Häute, die zu Bodenleder geeignet waren, in besondere Lose sortiert und gekennzeichnet angedient werden mußten. In der Klasseneinteilung für Häute wurden die größten Mißstände abgeändert, so wurde das Gefälle der Fürstentümer Schaumburg-Lippe und Waldeck, der Kreise Metz und Diedenhofen, sowie der Provinz Sachsen in die I. Klasse, dasjenige der Provinz Posen und des Reg.-Bez. Oppeln in die II. Klasse versetzt.

Die Abzüge vom Grundpreis für Beschädigungen wurden auf 0,75 Mark bis 3.00 Mark pro Haut ermäßigt, ebenso waren die für abweichende Schlachtungsart geringer. Ganz weggefallen war der Abzug von 5 Pfg. pro kg für Gefälle, das nicht in einem Schlachthaus unter der Kontrolle einer Verwertungsvereinigung abgeschlachtet war, was in der Praxis eine Gleichstellung des Händlergefälles mit dem der Verwertung bedeutete. Dagegen wurde ein Aufschlag von 5 % auf den Grundpreis für Häute ohne Kopf gewährt, der als Prämie auf eine von der Lederindustrie schon lange gewünschte Abschlachtungsart zu betrachten war und eine weitere beträchtliche und wünschenswerte Verbesserung der Rohware zur Folge hatte.

Für Roßhäute wurden ebenfalls Höchstpreise festgesetzt, die sich nach Maßklassen (Länge vom Ohrloch bis zur Schwanzwurzel) abstuften. Auch hier waren Abzüge für abweichende Schlachtung und Beschädigung vorgesehen.

In dieser Höchstpreisbekanntmachung nun tauchte wieder ein neuer Begriff auf, der vom Häuteproduzenten beachtet werden mußte, wenn er den vollen Höchstpreis erzielen wollte; es ist dies der Begriff des rechtzeitig gelieferten Gefälles. Unter diesem Begriff ist das Gefälle zu verstehen, daß auf dem Wege der erlaubten Veräußerung (Schlächter an Händler oder Verwertungsvereinigung usw. bis zur Verteilungsstelle) in den dafür vorgeschriebenen Lieferungsfristen angedient wurde, Gefälle, das nicht in diese Kanäle geleitet wurde, war meldepflichtig und zwar an die Meldestelle der Kriegs-Rohstoff-Abteilung für Leder und Lederrohstoffe. Es wurde bezeichnet als nicht rechtmäßig geliefertes Gefälle und durfte von der Kriegsleder-Aktiengesellschaft höchstens mit 90 % des Höchstpreises bezahlt werden. Der Grund für diese Maßnahme war der, daß man durch die Mehrbezahlung des auf dem gewünschten Wege angedienten Gefälles einen Anreiz zu dieser Art der Lieferung geben wollte, um dadurch den Geschäftsgang möglichst zu vereinheitlichen und zu vereinfachen. Weiterhin aber war das Rohmaterial bereits derart knapp geworden, daß man jede einzelne Haut möglichst schnell dem Verarbeiter zugänglich machen wollte.

Die genannten Bestimmungen blieben nun relativ lange unverändert. Erst am 20. Oktober 1917 erfolgte eine Neuregelung der Beschlagnahme-

bestimmungen und zwar hauptsächlich als Folge und Abschluß einer Reihe von Maßnahmen, die bezüglich der Organisation des Transportes der Häute von den einzelnen Sammelstellen zu den Gerbereien während des Jahres 1917 getroffen worden waren. Bis zu Beginn des Jahres 1917 waren die einzelnen Warenposten nach der Zuteilung durch die Kriegsleder-Aktiengesellschaft von den Orten, wo sie gesammelt wurden, direkt an die einzelnen Gerber verladen worden. Da es sich hierbei zum größten Teil um kleine Mengen handelte, mußten sie als Stückgut befördert werden und die auf diese Weise oft nur halbgefüllten Eisenbahnwagen rollten über weitere Strecken hin. Ein Teil der vorhandenen Transportmittel wurde auf diese Art nicht voll ausgenutzt.

Als nun die Kriegsschauplätze sich immer weiter ausdehnten, die Heeresverwaltung für Zwecke der Truppen-, Munitions-, Material- und Verpflegungstransporte immer gewaltigere Ansprüche an die Eisenbahn betreffs Wagenlieferung stellte, die diese mit ihrem sich dauernd mehr abnutzenden Material kaum erfüllen konnte, trat ein empfindlicher Mangel an Wagen zu Tage. Nachdem auch noch Rumänien in den Krieg eingetreten war und dadurch eine noch stärkere Knappheit verursacht wurde, wandte sich das Generalverkehrsamt zu Beginn des Jahres 1917 an die Kriegsgesellschaften mit der Forderung, ihre Organisation so zu gestalten, daß das vorhandene Wagenmaterial auch voll ausgenutzt werden könnte. Die Deutsche Rohhaut-Aktiengesellschaft sah sich daher im Einvernehmen mit der Kriegsrohstoff-Abteilung d. K. M. und der Kriegsleder-Aktiengesellschaft genötigt, die Läger ihrer einzelnen Lieferanten zusammenzulegen. Es geschah dies unter dem Gesichtspunkte, die Warenansammlung soweit zu zentralisieren, daß sie von den so geschaffenen Verladeplätzen in vollen Wagenladungen an die Gerbereien abrollen konnte. Um dies zu erreichen, mußten natürlich auch bei der Verteilung Änderungen eintreten, indem den einzelnen Gerbereien von nun an möglichst Ware von nur einem Verladeplatz zugeteilt wurde. Es wurde von dem Zeitpunkt an noch mehr als bis dahin der Grundsatz befolgt, die Ware möglichst an benachbarte Gerbereien zu verteilen. Auf alle Fälle wurde durch das System der Verladeplätze das erreicht, daß auf größere Strecken hin vollausgenutzte Waggons liefen. Auch für den Transport von den einzelnen Sammelstellen bis zu den Verladeplätzen war die Wahrscheinlichkeit für die volle Ausnutzung der Wagen eine große, da die Sammelstellen jetzt ihr ganzes Gefälle monatlich an die Zentralplätze abtransportierten. Mit welchem Erfolg die Deutsche Rohhaut-Aktiengesellschaft diese Zusammenlegung betrieben hat, geht daraus hervor, daß von 750 Andienungsplätzen des Jahres 1914 im Herbst des Jahres 1917 nur noch 180—200 vorhanden waren, die das Gefälle der nicht mehr zugelassenen Plätze zwecks Andienung aufzunehmen hatten. Um diese Maßnahme durchführen zu können, sah sich die Deutsche-Rohhaut Aktiengesellschaft gezwungen, den Geschäftsbereich der zugelassenen Großhändler, deren jeder bis dahin Ware von Händlern des ganzen Reichs aufnehmen durfte, sie aber über sein Lager laufen lassen mußte, zu beschränken. Es wurde zu dem Zweck das ganze Reichsgebiet in 18 Bezirke eingeteilt und für jeden dieser Bezirke 2—6 Großhändler zugelassen. Diese Bezirkseinteilung galt auch für die Verwertungsverbände, jedoch war sie für diese nicht von so einschneidender

Bedeutung, da sie ohnehin regional organisiert waren und schon vorher zum Teil die Ware über Sammelläger leiteten. Trotzdem waren auch sie teilweise gezwungen, Sammelläger an den zugelassenen Verladeplätzen einzurichten und ihre Organisation abzuändern.

Einen gewissen Abschluß dieser Maßnahmen bildete die Bekanntmachung betreffend Beschlagnahme, Behandlung, Verwendung und Meldepflicht von rohen Großviehhäuten und Roßhäuten L. 111/7. 17. K. R. A. vom 20. Oktober 1917. Sie enthält unter der Rubrik: „Erlaubte Bewegung der Ware" die folgenden Veräußerungsmöglichkeiten:

a) von einem Schlächter an eine nicht mehr als 50 km vom Schlachtort entfernt gelegene Annahmestelle einer Häuteverwertungs-Vereinigung, oder an einen nicht mehr als 50 km vom Schlachtort entfernt gelegenen Händler, oder an ein zum Verladeplatz bestimmtes Lager eines Großhändlers, sofern sich ein solches an dem Ort befindet, wo die Schlachtung stattgefunden hat.

(Es war dies das erste Mal, daß die Lieferung vom Schlächter direkt an einen Großhändler gestattet wurde und zwar geschah es nur aus dem Gesichtspunkte der Transporteinschränkung heraus. Aus demselben Grunde fiel jetzt die Einschränkung weg, daß ein Schlachter nur an eine Häuteverwertungs-Vereinigung liefern durfte, wenn er Mitglied war.)

b) von einem Händler an einen anderen Händler, wobei die Ware jedoch nicht den Sammelbezirk des für den Ort der Schlachtung zuständigen Großhändlers verlassen durfte, oder an das zum Verladeplatz bestimmte Lager eines Großhändlers,

c) von der Annahmestelle einer Häuteverwertungs-Vereinigung nach dem für diese vorgeschriebenen Verladeplatz,

d) von den Verladeplätzen an die Gerbereien.

Daß über diese Regelung von Seiten der Lieferanten viele berechtigte und unberechtigte Klagen vorgebracht wurden, ist bei dem rigorosen Eingriff, der erforderlich war, selbstverständlich. Wie diese Beschwerden ausgeglichen wurden, wird noch zu behandeln sein.

Die sonstigen in der Bekanntmachung enthaltenen Bestimmungen waren in den Grundzügen bis auf geringfügige Änderungen dieselben wie in der vom 31. Juli 1916. Interessant war eine Bestimmung des Paragraphen 6, der von der Behandlung der Häute handelte. Es hieß dort: Beim Schlachten und Abziehen der Tiere sollen die Häute und Felle sorgfältig behandelt, insbesondere sollen die Seitenteile, Keulen und das Bauchteil nur mit Hammer und Zange (nicht mit dem Messer) abgezogen werden. Diese Bestimmung war wohl durch die vielen Beschädigungen zu erklären, die noch immer vorkamen und stellt einen wesentlichen Schritt zur Verbesserung der Ware dar. In derselben Angelegenheit hatte das Lederzuweisungsamt des Kriegsministeriums im August 1917 an die Deutsche Rohhaut-Aktiengesellschaft eine Aufforderung gerichtet, worin auf das dringendste eine schnittfreie Ware gefordert und damit gedroht wurde, eventuell die Aufsichtsorgane an den Schlachtorten verantwortlich zu machen und zur Rechenschaft zu ziehen. So erforderlich ein gute Abschlachtung nun auch war, so kann man aus dem angeführten Schreiben immerhin ersehen, wohin eine solche Bürokratisierung führen muß. Daß sich niemand mutwillig selbst eine pekuniäre Schädigung zufügt, die mit

einer schlechten Abschlachtung notwendigerweise verbunden ist, ist doch eigentlich selbstverständlich, auf der anderen Seite jedoch war geschultes Personal durch die Kriegsverhältnisse so knapp, daß Beschädigungen bei der Abschlachtung kaum zu vermeiden waren. Auch ein anderer Abschnitt der neuen Verordnung zeigte die immer weiter fortschreitende Bürokratisierung, es hieß nämlich in § 9: Die Bearbeitung und Zurichtung (der Häute) hat zu den vom Lederzuweisungsamt jeweils vorgeschriebenen Lederarten zu erfolgen. Damit war der restlose Produktionszwang für die Lederindustrie ausgesprochen. Wenn man nun auch die getroffenen Maßnahmen als im Interesse der Landesverteidigung notwendige anerkennen muß, so darf man dabei doch nicht vergessen, wie differenziert die Rohware ist. Sie läßt sich nicht so einfach zu einer beliebigen Lederart verarbeiten, und wenn die Lederindustrie die an sie gestellten Ansprüche erfüllt hat, so ist das nur ihrer technischen Leistungsfähigkeit und ihrer willigen Unterordnung unter die ungewohntesten und schwierigsten Verhältnisse zu danken.

Die ebenfalls am 20. Oktober 1917 in Kraft tretende Bekanntmachung betreffend Höchstpreise von rohen Großviehhäuten und Roßhäuten Nr. L. 700/7. 17. K. R. A. brachte in den allgemeinen Bestimmungen keine wesentlichen Änderungen. (S. Tabelle Nr. 3.) Zu erwähnen wäre höchstens, daß der unglücklich gewählte Ausdruck „rechtzeitig geliefertes Gefälle" durch den besseren und treffenderen Begriff „vorschriftsmäßig geliefertes Gefälle" ersetzt wurde. Ferner wurden die Abzüge vom Grundpreis teilweise abgeändert. In dem Absatz Zahlungsbedingungen wurde bestimmt, daß der auf Grund des Gesetzes über die Erhebung eines Umsatzstempels zu zahlende Betrag vom Anlieferer zu tragen war, was eine neue Belastung derselben bedeutete. Die größte Veränderung trat in der Festsetzung der Grundpreise ein. Während diese bisher nach Gewichtsklassen für jede einzelne Tierart und Herkunftsklasse abgestuft waren, fiel in dieser neuen Preisfestsetzung die Differenzierung nach Gewichtsklassen weg. Es wurde jetzt für Rinder-, Kuh- und Ochsenhäute jeden Gewichts ein Einheitspreis festgesetzt, der für die drei Herkunftsklassen verschieden hoch bemessen wurde. Nur für Bullenhäute jeden Gewichts waren um 10 Pfennig pro Kilo geringere Preise festgesetzt. Die neuen Preise waren im Durchschnitt die gleichen wie bis dahin und waren auf Grund des vorhandenen gesammelten Zahlenmaterials errechnet worden. Damit war ein für die Friedenspreisbildung wichtiger Faktor, die Preisbemessung nach Gewichtsklassen, fortgefallen. Diese Art der Regelung war erfolgt, um die gewaltige Arbeitslast, die der Sammel- und Verteilungsstelle durch die Kontrolle so vieler einzelner Posten entstanden war, zu vermindern. Außerdem war die verschieden hohe Preisbemessung durchaus unberechtigt geworden, da ja die Häute sämtlich einem Produktionszwang unterlagen, und auf Grund der scharfen Bestimmungen die verschiedersten Arten und Gewichte zu derselben Lederart verarbeitet werden mußten.

Diese neue Beschlagnahme- und Höchstpreisverordnung machte wieder eine Übergangszeit für die Andienung erforderlich. Es wurde daher als Oktobergefälle nur das der ersten 20 Oktobertage, als Novembergefälle das der letzten 11 Oktobertage und des Novembers angedient.

Die zahlreichen Beschwerden, welche sich gegen die neuen Regelungen

richteten, bezogen sich hauptsächlich darauf, daß es den Lieferanten unmöglich war, die durch die Veränderung in der Organisation der Ablieferung entstandenen Mehrkosten zu tragen. Die Einrichtung der Verladeplätze und ihr Betrieb wurde so teuer, daß die Anlieferer durch Vorlage von Jahresabschlüssen Unterbilanzen nachweisen konnten. Daher entschloß sich die K. R. A. zu einer Erhöhung der Höchstpreise für Häute der Klassen 1 und 2 um je 10 Pfennig pro Kilo, für die der Klasse 3 um 20 Pfennig pro Kilo. Diese Abänderung wurde veröffentlicht in einer Bekanntmachung vom 30. November 1918 Nr. F. R. 1017/11. 18. K. R. A., in der weiterhin bestimmt wurde, daß den zugelassenen Großhändlern und den zugelassenen Verbänden von Häuteverwertungs-Vereinigungen außer dem Höchstpreis als Beihilfe zu den Geschäftsunkosten eine Vergütung von 4 % ihres monatlichen Rechnungsbetrages von der Sammelstelle zu zahlen war. Hierbei wurde von zugelassenen Verbänden gesprochen, während bis dahin noch nie etwas über Zulassung von Verbänden bestimmt war. Auch die Bekanntmachung L. 111/7. 17. K. R. A. war noch nicht in diesem Sinne abgeändert worden, vielmehr erschien eine solche Abänderung erst einen Monat später, am 26. Dezember 1918, in einer Nachtragsbekanntmachung F. R. 800/12. 18. K. R. A.

Die beiden letzten Bekanntmachungen wurden von der Kriegs-Rohstoff-Abteilung schon im Namen des Reichsamtes für die wirtschaftliche Demobilisierung erlassen, das auf Grund der Verordnung des Bundesrats über die wirtschaftliche Demobilmachung vom 7. November 1918 geschaffen worden war. Durch den Waffenstillstand und die zu seiner Erfüllung eingegangenen Bedingungen wurden eine Reihe technischer Änderungen der bis dahin geltenden Bestimmungen erforderlich, die in anderem Zusammenhang näher zu betrachten sein werden.

Eine Neuredigierung des Wortlauts der Beschlagnahmebestimmung erfolgte am 1. Mai 1919 und zwar von Seiten des Reichswirtschaftministeriums, das auf Grund des Erlasses betr. Auflösung des Reichsmininisteriums für wirtschaftliche Demobilmachung vom 26. April 1919 die Aufsicht über die Kriegsgesellschaften erhalten hatte. Sachliche Änderungen brachte diese Bekanntmachung nur in ganz geringem Umfang. Man konnte aus ihr nur ersehen, daß das Lederzuweisungsamt in die Reichslederstelle übergeführt worden war, und daß die Kriegsleder-Aktiengesellschaft sich in die „Deutsche Leder-Aktiengesellschaft" erwandelt hatte.

Dagegen enthielt die Bekanntmachung betreffend Höchstpreise von rohen Großviehhäuten und Roßhäuten vom 1. Mai 1919 wesentliche Preiserhöhungen, die für Großviehhäute 65 – 70 %, für Roßhäute 30 – 35 % betrugen. (S. Tabelle Nr. 4.) Daneben wurde noch eine Erhöhung der Beihilfe zu den Geschäftsunkosten auf 6 % gewährt. Die Abzüge für Schäden blieben ungefähr dieselben, die Prämie für Abschlachtung ohne Kopf wurde auf 3 % ermäßigt.

Am 5. Juni 1919 wurde nun noch eine Nachtragsbekanntmachung hierzu veröffentlicht. In dieser erscheint der Ausdruck: „rechtzeitig geliefertes Gefälle" wieder. Die Bestimmungen über Preise blieben dieselben, es wurde aber eine neue Einschränkung für das Gefälle hinzugefügt, über das unter Verletzung der erlassenen Vorschriften verfügt worden, und das

daraufhin zu enteignen war. Der Höchstpreis für solches Gefälle sollte nur 25 % des festgesetzten Grundpreises betragen. Den Grund für diese Maßnahme hat man in dem sehr stark eingerissenen Schleichhandel zu suchen, der durch die infolge der Zeitverhältnrsse eingetretene Demoralisation in der Rechtsauffassung und der Gewinnsucht weiter Kreise immer größeren Umfang anzunehmen drohte.

Von diesem Tage an erfolgte keine Abänderung der Beschlagnahmeverfügung mehr bis zu der am 15. August 1919 erfolgenden Wiedereinführung der freien Wirtschaft.

4. Die Gestaltung des übrigen Fellemarktes während des Krieges und die Eingriffe auf diesem Gebiet.

Die bisher geschilderte Organisation der Bewirtschaftung der rohen Häute und Felle war verursacht worden durch den ungeheuren Lederbedarf des Heeres und geschah, um diesen Bedarf zu billigen Preisen sicherzustellen. Dies war der leitende Gedanke gewesen, der im November 1914 den Zwangseingriff nötig erscheinen ließ. Bei der damaligen Regelung blieben sämtliche anderen Felle, vor allem Kalbfelle unter 10 Pfund und Schaffelle dem freien Verkehr überlassen. Sie kamen nach der damaligen Anschauung und den Anforderungen, die man an Militärleder stellte, für Heereszwecke garnicht in Betracht. Man verwandte sie daher als Rohstoff für die Lederversorgung der Zivilbevölkerung. Da der Zivilbedarf vorerst nicht dringend war, außerdem auch größere Schuhbestände in Deutschland vorhanden waren, stiegen die Preise für sie nicht annähernd in dem Maße wir die der Rohhäute, vor allem, da der Markt schon seit längerer Zeit weichend war. Der etwas höhere Preis, der für rote Kalbfelle gezahlt wurde, erklärte sich aus der Nachfrage, die für Tornisterfelle bestand. Die Erhöhung der Preise betrug vom Juli bis November 1914 für diese Felle ungefähr 20 – 40 %, während die Preise für schwarze Kalbfelle ungefähr dieselben blieben. Im Dezember 1914 erfolgte ein Verbot der Kalbfellauktionen für Berlin, dann bald darauf für das übrige Reich mit der Begründung, daß Auktionen geeignet wären, die Preise übermäßig zu erhöhen. Die Verkäufe wurden von der Zeit an von Seiten der Häuteverwertungs-Gesellschaften im Wege der Einschreibung getätigt, während das Auktionsverbot die Geschäftspraxis des Handels nicht berührte.

Die Preise hielten sich dann, von größeren oder kleineren Konjunkturschwankungen abgesehen, in derselben Höhe. (S. Tabelle Nr. 5.) Verursacht wurde diese Stabilität zum Teil durch die am 1. Dezember 1915 erfolgende Festsetzung von Lederhöchstpreisen, nachdem schon im Juli 1915 Richtpreise für an Heeresstellen zu lieferndes Leder veröffentlicht waren. Durch diese Preisfestsetzungen waren die Gerber gezwungen, ihre Gebote für Rohware entsprechend zu gestalten und konnten, ohne ihre Rentabilität zu gefährden, über bestimmte Grenzen nicht hinausgehen. Gemildert wurden diese Verhältnisse allerdings durch die Möglichkeit der Ausfuhr von Kalbledern, die im Inlande nicht gebraucht wurden und die im Auslande stark begehrt waren.

Der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen hatte inzwischen

durch zahlreiche Eingaben an die in Frage kommenden Behörden eine Aufhebung des Auktionsverbotes zu erreichen versucht, und es wurden tatsächlich im August 1915 3 Auktionen zugestanden, allerdings mit der Einschränkung, daß die Ware höchstens um 20 % höhere Preise erreichen dürfe als im Juli 1914. Für leichte Felle wurden diese nicht erlöst, dagegen erreichten schwerere Felle diese Preise teilweise beim ersten Gebot. Eine der genehmigten Auktionen wurde sogar von dem in Frage kommenden Generalkommando verboten, ein Vorfall, der in normalen Zeiten zu weitgehenden Kompetenzstreitigkeiten geführt hätte. Aus der Preisbildung auf den beiden Auktionen folgerte die Kriegsrohstoff-Abteilung nun, daß zur Vermeidung weiterer Preissteigerungen das Auktionsverbot aufrecht erhalten werden müßte. So blieb es dann längere Zeit auf dem Kalbfellmarkte bei dem freihändigen Verkauf.

Trotzdem blieb die Position der Erzeuger eine sehr starke, da das vorhandene Rohmaterial damals zur normalen Bedarfsdeckung bei weitem nicht mehr ausreichte. Um nun den Preis der Kalbfelle besser beeinflussen zu können, schlossen sich im Sommer 1916 12 der bedeutendsten Kalblederfabriken zu einer Einkaufsgemeinschaft zusammen, die den Einkauf einer Firma übertrug. Als Antwort auf diese Syndikatbildung erfolgte bald darauf, am 17. August 1916, die Gründung der Felleverwertungsgesellschaft m. b. H. mit dem Sitz in Berlin von Seiten des Allgemeinen Häuteverwertungs-Verbandes, Berlin, des Schutzverbandes der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands, Kassel, des Süddeutschen Häuteverwertungs-Verbandes und einer der größten Händlerfirmen als Treuhänder für den Fellhandel. Das Kapital der Gesellschaft betrug 40000 Mark, von denen jeder der Gründer 10000 Mark übernahm. Der Norddeutsche, sowie der Westdeutsche Häuteverwertungs-Verband schlossen sich aus, woraus man ersehen kann, daß durch die bisherige Gesamtorganisation noch immer kein einheitliches Handeln von Seiten des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen gewährleistet wurde, daß vielmehr die aktive Betätigung von den Unterverbänden ausging. Organe der Gesellschaft waren die Geschäftsführer, der Aufsichtsrat und die Gesellschafterversammlung. Als Zweck der neuen Gesellschaft wurde der Verkauf von Fellen jeder Art bezeichnet und jeder Gesellschafter war verpflichtet, seine Bestände an Kalb- und Schaffellen, soweit sie nicht beschlagnahmt waren, durch sie verkaufen zu lassen. Jeder Fall der Zuwiderhandlung war mit einer vom Aufsichtsrat festzusetzenden Vertragsstufe in Höhe bis zu 10000 Mark zu bestrafen. Gegen diese Strafe stand dem Betroffenen die Beschwerde an ein Schiedsgericht offen, das aus je einem Vertrauensmann der Parteien und einem von diesen zu wählenden Obmann bestand. Die Gesellschaft fungierte als Kommissionär für die einzelnen Gesellschafter und erhielt hierfür eine Vergütung. Der etwa entstehende Gewinn sollte so verteilt werden, daß nach Zuweisung von 5 % an den Reservefonds und 5 % Zinsen für das eingezahlte Kapital der Rest den Gesellschaftern pro rata der für sie getätigten Verkäufe zurückgezahlt werden sollte. Der Verkauf erfolgte durch Einschreibung. Der Umsatz betrug für die kurze Zeit der Tätigkeit der Gesellschaft von September bis Mitte Dezember 1916 rund 14½ Mill. Mark.

So standen sich zwei kartellartige Gebilde auf dem Häutemarkt

gegenüber, die beide eine Einwirkung auf die Preisbildung anstrebten. In der Zwischenzeit hatte sich nun aber die Lage der Kalbfellgerbindustrie beträchtlich verschlechtert, und zwar aus 2 Gründen. Einmal waren bei der Neuregelung der Lederpreise vom 8. August 1916 die Kalbleder mit beträchtlichen Abstrichen bedacht worden und zwar gerade in einer Zeit, wo durch teilweise Verbote von Kälberschlachtungen das Rohmaterial sehr knapp wurde. Zum anderen aber hatten die Schuhfabrikanten und Schuhverbraucher bei den maßgebenden Behörden ein zeitweiliges Verbot des Verkaufs von Kalbleder ins Ausland erwirkt, sogar für Posten, die schon Ausfuhrbewilligung erhalten hatten. Dadurch wurde den Gerbern das lohnende Auslandsgeschäft genommen, das bis dahin einen Ausgleich für die geringeren Inlandslederhöchstpreise gebracht hatte. Während daher die Fabrikanten nur zu niedrigeren Preisen als bis dahin einkaufen wollten, waren die Verkäufer nicht geneigt, ihre knappen Vorräte billiger abzugeben. Obwohl nun die Einkaufsvereinigung zur Erzwingung niedrigerer Preise ihre Einarbeitungen reduzierte und sich vom Markte fernhielt, wurden die vorhandenen Bestände der Verkäufer doch schlank geräumt, da die dem Einkaufssyndikat nicht angeschlossenen Außenseiter sich eindeckten. Trotzdem wurde der Kalbfellmarkt flauer, und die richtige Einstellung der Preise für das Rohmaterial auf die Leder-Höchstpreise wäre erfolgt, da ja die Industrie in der Beschränkung der Nachfrage das wirksamste Mittel für die Preisbildung in der Hand hatte. Ehe sich aber diese Regulierung vollzogen hatte, ertönte von Seiten der Kalblederfabrikanten immer lauter der Ruf nach Beschlagnahme und vor allem nach Festsetzung von Höchstpreisen für das Rohmaterial. Es sollte so durch Maßnahmen der Regierung eine Verbilligung der Kalbfellpreise erreicht werden, die vor allem wohl auch dazu dienen sollte, die hohen Preise für Auslandsfelle, die die Industrie gekauft und eingeführt hatte, auszugleichen. Die Notwendigkeit einer behördlichen Regelung wurde damit begründet, daß die Lederindustrie infolge der hohen Fellpreise nicht in der Lage wäre, den Inlandsbedarf zu den festgesetzten Höchstpreisen zu decken, da das lohnende und einen Ausgleich schaffende Ausfuhrgeschäft unmöglich geworden wäre. Trotz des lebhaften Widerspruchs der Verwertungsverbände und des Fellhandels, des deutschen Handelstages und zahlreicher Handelskammern erfolgte am 20. Dezember 1916 die Beschlagnahme von Kalbfellen und Schaf-, Lamm- und Ziegenfellen. L. 111/11. 16. K. R. A. Die Beschlagnahme der Schaf-, Lamm- und Ziegenfelle erfolgte zur Sicherung des Bedarfs an Gasmasken, die aus Schaf- und Ziegenleder hergestellt wurden, nachdem man mit den Anfang des Jahres 1916 gemachten Versuchen gute Erfolge erzielt hatte.

Die Bewirtschaftung wurde ähnlich geregelt wie die der Großviehhäute. Als Sammelstelle wurde wieder die Deutsche Rohhaut-A.-G., als Verteilungsstelle die Kriegsleder-A.-G. bestimmt. Die einzelnen Lieferungsstufen und Lieferungsfristen, sowie die Bestimmungen allgemeiner Art waren dieselben wie die in der Beschlagnahmebekanntmachung für Häute vom 31. Juli 1916. Vorschriften über Abschlachtung und Behandlung des Gefälles schlossen sich an und auch hier Bestimmungen für den Gerber, der nur noch bestimmte Ledersorten daraus herstellen durfte. Am gleichen Tage erfolgte die Preisfestsetzung durch die Bekanntmachung betreffend Höchstpreise von

Kalb-, Schaf-, Lamm- und Ziegenfellen (L. 700/11. 16. K. R. A.), siehe Tabelle Nr. 5, die jedoch wohl kaum das von der Lederindustrie gewünschte Resultat brachte, sie erfolgte vielmehr fast genau auf der Basis der bis dahin erzielten Preise. Auch hier kehrte der Begriff des rechtzeitig gelieferten Gefälles wieder und ebenso fanden sich Bestimmungen über die Beschaffenheit des Gefälles und Abzüge vom Grundpreis, die in Prozenten des Wertes festgesetzt waren.

Auch für diese Fellsorten wurde vom 30. November 1918 an die Beihülfe zu den Geschäftsunkosten in Höhe von 4 % gewährt.

Am 1. Mai 1919 wurde eine neue Bekanntmachung betreffend Beschlagnahme von Kalbfellen usw. vom Reichswirtschaftsministerium erlassen, die keine wesentlichen Änderungen enthielt. Dagegen brachte die am gleichen Tage erschienene Bekanntmachung betreffend Höchstpreise von Kalb-, Schaf-, Lamm- und Ziegenfellen auch für diese Sorten beträchtliche Preiserhöhungen, die für Kalbfelle 80 %, für Schaffelle 40 % und für Ziegenfelle 50 % betrugen.

So war man von der ursprünglich geplanten Sicherstellung des Heeresbedarfs zur zwangsweisen Regelung auch der für den Zivilgebrauch erforderlichen Lederarten und ihrer Rohstoffe gelangt und konnte auch hierbei noch nicht Halt machen. Die Zentralisierung und Bürokratisierung scheint die Tendenz zu haben, von einem Zweig, der in ihren Händen ist, auf benachbarte und ähnliche übergreifen zu müssen, auch ohne daß zwingende Gründe vorhanden sind. Als letzter Schritt erfolgte am 13. Juni 1917 die Beschlagnahme und Höchstpreisfestsetzung aller bis dahin noch freien Fellsorten, nämlich der von Reh-, Rot-, Dam- und Gemswild, von Hunden, Schweinen und Seehunden. Ihre Bewirtschaftung erfolgte in derselben Weise wie die der Häute und Kalbfelle und wurde am 30. Nov. 1918 wieder aufgehoben. Der Vollständigkeit halber sei noch erwähnt, daß auch die Beschlagnahme und Höchstpreisfestsetzung für Kaninchen-, Hasen- und Katzenfelle und der aus ihnen hergestellten Leder am 1. Juni 1917 erfolgte, und zwar zum Zwecke der besseren Ausführung des uns von Amerika aufgezwungenen Fliegerprogramms, wozu beträchtliche Mengen Pelzmäntel und Fliegeranzüge erforderlich waren. Die Verteilung der Pelzfelle an die Gerbereien erfolgte durch die Kriegsleder-A.-G., Sammelstelle war die am 3. März 1917 in Leipzig mit einem Kapital von 1 Mill. Mark gegründete Kriegsfell-A.-G., deren Gesellschafter sich aus von der Kriegsrohstoffabteilung ernannten Großhändlern und Kaninchenzuchtvereinen zusammensetzten. Die Art der Aufbringung war ähnlich der für Häute geschaffenen Organisation. Als Nebenzweck war noch die Ausbreitung der Kaninchenzucht und der Zuchtvereine gedacht, um auf diese Weise eine Vermehrung der Lebensmittel zu bewirken. Diese Bemühungen hatten einen sehr guten Erfolg.

5. Die Aufgaben und Tätigkeit der Deutschen Rohhaut-A.-G.

Die gesamte Sammlung der im deutschen Reiche aus gewerblichen Schlachtungen (einschließlich Haus- und Notschlachtungen) stammenden Häute und Felle geschah, wie schon erwähnt, auf Grund der jeweiligen Beschlagnahmeverfügungen durch die Deutsche Rohhaut-A.-G. Sie bediente

sich zur Aufbringung der anfallenden Mengen der genossenschaftlichen Häuteverwertungsorganisationen und der bedeutendsten Häutegroßhändler, die durch Unterschreiben eines Verpflichtungsscheines vertraglich gebunden wurden. Sie hatten monatlich das von ihnen im Vormonat gesammelte Gefälle an die Rohhaut-A.-G. anzudienen, und zwar geschah dies nicht durch Lieferung in Natur, sondern durch Übermittlung der darauf bezüglichen Papiere. Die Ware ging im Augenblick der Andienung in das Eigentum der Kriegsleder-A.-G. über unter der Voraussetzung, daß der festgesetzte Höchstpreis bezahlt werden würde, blieb aber im Besitz des Anlieferers bis zum Augenblick des Abrufs durch die Kriegsleder-A.-G. Die Rohhaut-A.-G. fungierte also als Verkaufskommissionär im eigenen Namen für Rechnung der Anlieferer zwischen diesen und der Kriegsleder-A.-G. Jedoch war der Anlieferer nach Andienung der Ware nicht mehr zum Widerruf des Verkaufsauftrages berechtigt, auch brauchte die Deutsche Rohhaut-A.-G. ihm keine weiteren Nachrichten über das Geschäft und seine Ausführung zu geben, oder ihm Rechenschaft darüber abzulegen, vielmehr hatte sie ihm nur den von der Kriegsleder-A.-G. gezahlten Preis nach Abzug einer Provision und eines Anteils für Versicherungskosten zu zahlen.

Die eingereichten Listen und Papiere wurden von der Deutschen Rohhaut-A.-G. eingehend geprüft, und zwar im Eingangsbüro, ob die erforderlichen 3 Anmeldelisten, für jedes Los zwei Rechnungen, Gewichtsverzeichnis, Eigentumsübertragungserklärung vorhanden und die richtigen Formulare und verschieden farbige Papiere verwendet waren. Nachdem die Papiere dann durch das Zergliederungsbüro gegangen waren, das statistischen Zwecken diente, gelangten sie zum Preisprüfungsbüro. Hier erfolgte die Kontrolle der Preise und Abzüge, sowie der Loseinteilung. Weiterhin wurde festgestellt, ob die nötigen Angaben über Beschaffenheit der Ware (Schuß, ohne Kopf, Fehler) gemacht, ob die Namen der Einlieferer genau angegeben und die Bestimmungen über die Verladeorte richtig beachtet waren. Dann wanderten die Listen weiter in das Rechenmaschinenbüro, wo sämtliche Berechnungen nachgeprüft wurden, und wurden dann schließlich an die Kriegsleder-A.-G. weitergegeben.

Die Deutsche Rohhaut-A.-G. hatte weiterhin für eine genügend hohe Versicherung der bei den Anlieferern lagernden Waren gegen Folgen von Streiks, Unruhen, Plünderung, sowie gegen Wasser, Feuer und Bombenwurf zu sorgen und zwar derart, daß die Ware vom Augenblick der Andienung an die Kriegsleder-A.-G. zu deren Gunsten versichert war, sodaß diese im Schadensfalle mit den Versicherungsgesellschaften direkt verhandeln konnte. Die Höhe der gleichzeitig laufenden Versicherungen betrug schon 1916 bis zu 50 Millionen Mark. Weiterhin hatten die Einlieferer eine Pfandsicherheit in Höhe von ein Viertel der jeweiligen Monatsrechnung, mindestens aber 50000 Mark zu Gunsten der Deutschen Rohhaut-A.-G. zu stellen, und zwar im Einverständnis mit der Kriegsleder-A.-G. in ein Depot bei der Direktion der Diskontogesellschaft oder der Commerz- und Diskontobank in Berlin. Es diente dies als Sicherheit für etwaige Vertragsverletzungen der Einlieferer. Die Deutsche Rohhaut-A.-G. hatte den gesamten Zahlungsverkehr zwischen der Kriegsleder-A.-G. und den Einlieferern zu erledigen; er erfolgte durch Reichsbankgiroverkehr. Die Festsetzung der Zahlungstermine ist verschieden gewesen und blieb der

Regelung zwischen Sammelstelle und Verteilungsstelle überlassen. Zu Anfang erfolgte die Bezahlung von 1/3 des Kaufpreises 3 Tage nach Andienung der Ware an die Kriegsleder-A.-G., 10 Tage später erfolgte Überweisung des zweiten und nach weiteren 10 Tagen die Bezahlung des dritten Drittels. Dieses Art des Zahlungsmodus hatte ihren Grund in der geringen Höhe des eigenen Kapitals der Kriegsleder-A.-G., während es sich um Summen in Höhe von 20 Millionen Mark, die monatlich zu zahlen waren, handelte. Obwohl nun die Kriegsleder-A.-G. in starkem Maße von der Diskonto-Gesellschaft Kredite erhielt, lag es in ihrem Interesse, möglichst erst dann zu zahlen, wenn sie die Summen von den Gerbereien, die die Ware zugeteilt bekamen, bereits erhalten hatte. Später wurde die Zahlung in zwei Raten vorgenommen, und zwar erhielt die Deutsche Rohhaut-A.-G. 1/3 des Kaufpreises nach 7, die restlichen 2/3 nach 20 Tagen. Als dann die Fonds der Kriegsleder-A.-G. größer, die Preise für Rohware immer mehr herabgesetzt wurden, wollten die Anlieferer nicht auch noch den Zinsverlust für die beträchtlichen Summen tragen, und man einigte sich schließlich nach einer Übergangsperiode, während der die ganze Summe nach 16 Tagen gezahlt wurde, im Januar 1918 auf eine Regulierung 7 Tage nach Andienung der Ware an die Kriegsleder-A.-G.

Zum Aufgabenkreis der Deutschen Rohhaut-A.-G. gehörte auch die Mitwirkung bei der Beilegung von Lieferungsstreitigkeiten zwischen Anlieferer und Gerber. Diese waren prinzipiell durch Vergleich der beiden Parteien zu erledigen, um eine rasche Einarbeitung der Rohware zu ermöglichen. Kam eine Einigung nicht zustande, so trat ein Schiedsgericht in Tätigkeit, das sich aus je einem Sachverständigen der Deutschen Rohhaut-A.-G. und der Kriegsleder-A.-G., sowie einem von beiden zu wählenden Obmann zusammensetzte und dessen Urteil endgültig war. Trotz der gewaltigen Warenmengen (ca. 20 – 30000 Lose im Monat) war die Zahl der Streitigkeiten verhältnismäßig gering, sie erreichten durchschnittlich die Zahl von 50 – 100 im Monat. Die Mehrzahl der Beschwerden regelten die Beteiligten unter sich. Die Zahlen sind die folgenden:

Im Jahre 1915/16 liefen 3 – 400 Beschwerden ein, es kam zu 20 – 30 Schiedsgerichten, 1916/17 kam es bei 1290 Beschwerden in 51 Fällen zu Schiedsgerichten, für 1917/18 betrug die Zahl der Beschwerden 1049, davon 667 über Händlerware und 382 über Innungsware, 1918/19 sank die Zahl der Beschwerden auf 313, davon 195 über Händlerware und 118 über Innungsware. Der Grund für die Steigerung im Jahre 1916/17 ist in der Beschlagnahme der Kalbfelle zu suchen, die im Dezember 1916 erfolgte. Das Sinken der Beschwerdezahlen in den Jahren 1917/18 und 1918/1919 hat seinen Grund in der schärferen Überwachung der Läger durch die Deutsche Rohhaut-A.-G., ferner in den Bestimmungen betreffs Übernahme des Gefälles auf die Zentralläger der Großhändler und Verwertungsgenossenschaften, wodurch eine schärfere Fehlerkontrolle ermöglicht wurde, und endlich wohl in der Herabsetzung der Schädenvergütnngen, wodurch eine strengere Reelität in der Fehlerangabe erzielt wurde. Im Allgemeinen ist hierzu noch zu sagen, daß es sich bei Händlerware meist um hohe, bei Innungsware dagegen um geringe Beträge handelte.

Alle diese beträchtlichen Aufgaben konnten mit verhältnismäßig wenig Personal durchgeführt werden, da man von Anfang an bemüht gewesen war, die Vorarbeiten durch die in der Branche vorhandenen Organisationen soweit wie möglich vornehmen zu lassen. Im Dezember 1914 fing man mit 8 Personen an, im Laufe der Jahre stieg die Zahl der beschäftigten Personen infolge der weiteren Beschlagnahme von Fellen aller Art bis zur Höchstzahl von 97 im Januar 1918, um von dem Zeitpunkt an infolge der eintretenden Vereinfachungen im Geschäftsverkehr auf 61 im Juli 1919 zu sinken. Die Gehälter, die gezahlt wurden, können durchaus als normal bezeichnet werden, ihre Gesamthöhe betrug z. B. im Januar 1918 für 97 Personen rund 27000 Mark. Der Verteuerung der allgemeinen Lebensverhältnisse wurde durch verschiedene Erhöhungen der einzelnen Gehaltsgruppen Rechnung getragen, und zwar bewilligte die Gesellschaft diese Zulagen von sich aus. Die Steigerung betrug von 1914 bis Ende 1918 vor Eintritt der Revolution je nach Höhe der Gehälter 50 – 150 %, wobei die stärkere Steigerung den niedrigeren Gehältern zu Gute kam, und erhöhte sich im Laufe des Jahres 1919 noch weiter. Nur dadurch war es möglich, ein zufriedenes und arbeitsfreudiges Personal zu schaffen, das auch einmal, wenn unvermeidliche Arbeitshäufungen eintraten, intensiver und länger arbeitete.

Da die Verwaltungskosten relativ niedrig waren, konnte die Deutsche Rohhaut-A.-G. mit einem geringen Provisionssatz auskommen und ihn trotz der im Lauf der Jahre steigenden Unkosten sogar noch herabsetzen. Die Provision betrug im Anfang bei Häuten für Verwertungen ¼ % und für Händler ½ %, die für letztere wurde dann am 1. Februar 1916 auf ebenfalls ¼ % und endlich für beide Gruppen im Januar 1917 auf ⅛ % ermäßigt. Für Kalb- und Schaffelle wurde ½ %, für Ziegenfelle anfangs 2 %, vom August 1918 an 1 % und für Rehfelle usw. ebenfalls 1 % Provision erhoben. Diese Summen wurden vom Erlös der Ware einbehalten. Die Gesellschaft wurde also von den Einlieferern unterhalten, sodaß eine Verteuerung der Ware für die Konsumenten durch sie nicht eintrat.

Um bei diesen geringen Sätzen die doch immerhin beträchtlichen Unterhaltungskosten aufzubringen, waren natürlich gewaltige Umsätze erforderlich. Es liegt in der Natur der Sache, daß dies der Fall war, und zwar betrugen sie für die Zeit des Bestehens der Gesellschaft über 925 Millionen Mark. Die Zahlen der durch die Deutsche Rohhaut-A.-G. verkauften Häute und Felle und ihre Werte in Mark betrugen im einzelnen:

Rinderhäute:

	Stückzahl:	Wert:
1915	4364040	266544102
1916	3442336	181566796
1917	3097277	126366443
1918	2898511	102518430
1919 (– 15.8.)	1285229	72682466
	15087393	749678237

Roßhäute:

	Stückzahl:	Wert:
1916	81436	2264172
1917	300558	8162718
1918	308728	7204103
1919 (— 15.8.)	275594	8471378
	966316	26102371

Kalbfelle:

	Stückzahl:	Wert:
1917	3999278	37760400
1918	3162466	29432364
1919 (— August)	1055823	15705840
	8217567	72898604

Schaffelle:

	Stückzahl:	Wert:
1917	1732826	13163568
1918	1351032	10632626
1919 (— August)	503378	5994037
	3587236	29790231

Ziegenfelle:

	Stückzahl:	Wert:
1917	4784153	15000598
1918	3455733	13926184
1919 (— August)	859985	5968320
	9099871	34895102

Reh-, Dam-, Gems- u. Rotwildfelle:

	Stückzahl:	Wert:
1917 (v. Juni)	165469	420950
1918 (— Nov.)	335777	967659
	501246	1388609

Hundefelle:

	Stückzahl:	Wert:
1917 (v. Juni)	23726	28681
1918 (— Nov.)	45056	52937
	68782	81618

Schweinefelle:

	Stückzahl:	Wert:
1917 (v. Juni)	76522	457105
1918 (— Nov.)	66710	413891
	143232	870996

Seehundfelle:

	Stückzahl:	Wert:
1917 (v. Juni)	73	486
1918 (— Nov.)	1721	12492
	1794	12978

Schon ein oberflächlicher Blick auf die angeführten Zahlen zeigt die überwiegende Bedeutung der Rindshäute, die mit fast 3/4 Milliarden Mk. Wert über 80% des Gesamtumsatzes der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft stellten. Daher sind auch die Änderungen in den verschiedenen Beschlagnahmeverfügungen für Häute besonders eingehend behandelt worden. Bei näherer Betrachtung der Zahlen fällt weiterhin ein beträchtliches Sinken der Stückzahlen für sämtliche Häute- und Fellesorten von Schlachttieren auf, was seine natürliche Erklärung in der Einschränkung der Schlachtungen hat, die zur Sicherstellung unserer Ernährungsvorräte während des Krieges erforderlich wurde. Die stark steigenden Zahlen für Roßhäute haben einmal ihren Grund in der Zunahme des Pferdefleischverbrauches, hauptsächlich aber zwang die infolge Futtermangels eingetretene Entkräftung der Tiere oft zur Abschlachtung. So mußten besonders im Dezember 1918 und Anfang 1919 viele Pferde, die mit den aus dem Felde heimkehrenden Truppen zurückkamen, wegen Schwäche geschlachtet werden.

Mit dem Sinken der Stückzahlen geht natürlich ein Sinken des Gesamtwertes der einzelnen Sorten Hand in Hand. Bei genauer Betrachtung zeigt sich aber weiter noch, daß die Wertzahlen stärker sinken als die Stückzahlen. Diese Erscheinung ist einerseits durch den Abbau der Preise, der später noch eingehender behandelt wird, zu erklären, andererseits aber hat sie ihren Grund in dem dauernden Fallen der Durchschnittsgewichte für Häute und Felle. Dies lag an der schlechten Ernährung des Viehs während des Krieges, die verursachte, daß das ganze Tier, infolgedessen auch die Haut, nicht mehr so schwer wurde wie früher, weiterhin aber auch daran, daß man, um die Fleischrationen verteilen zu können, gezwungen war, auf immer leichteres und jüngeres Vieh zurückzugreifen, was sehr zum Schaden unserer Rindviehstapel war. Die Veränderungen des Durchschnittsgewichts für Häute in Pfund während des Krieges sind die folgenden:

Januar 1915	= 63 Pfd.	Januar 1918	= 46 Pfd.
„ 1916	= 59 „	Juli 1918	= 39 „
„ 1917	= 56 „	Januar 1919	= 44 „
Juli 1917	= 46 „	Juli 1919	= 40 „

Hierbei ist zu beachten, daß die jeweiligen Gewichte im Januar höher sind als im vorhergehenden Juli, weil die dichten Winterhaare schwerer sind und mehr Feuchtigkeit in sich aufnehmen. Diese Gewichtsverminderung um 35% hat nun allerdings ihren Grund nicht allein in den angeführten Tatsachen, vielmehr haben auch die auf Verbesserung der Abschlachtung hinzielenden Bestimmungen in derselben Richtung gewirkt. Nachdem schon im Frieden durch die Aufklärungsarbeit der Verbände erreicht war, daß die Häute ohne Fleischteile und Kopfknochen geliefert wurden, trat während des Krieges eine weitere wesentliche Verbesserung in der Qualität der Ware ein. Alle Teile, die nicht zu Leder zu verarbeiten waren, wie Horn, Maul und Klauen, mußten abgeschnitten werden. Während im Jahre 1916 noch

30 % der Häute abweichend geschlachtet waren, betrug ihre Zahl 1917 nur noch 0,3 %, 1918 0,1 % und 1919 waren es nur noch vereinzelte Häute. Ähnlich wirkte die Prämie für die Schlachtung ohne Kopf, die vor dem Kriege nur in Süddeutschland verbreitet war. Im Jahre 1916 waren nur 23 % der Häute ohne Kopf geliefert worden, im Jahre 1917 waren es 53 %, 1918 über 71 % und 1919 fast 80 %. Daß alle diese Veränderungen in der Abschlachtung das Durchschnittsgewicht der Häute verringerten, ist klar. Der Hauptgrund hierfür war jedoch die notwendig werdende Abschlachtung leichteren Viehs. —

Es sind noch einige Worte über die Organe der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft zu sagen. Während der Vorstand in der ersten Zeit aus je einem Vertreter der Häuteverwertungsverbände und des Großhandels bestand, wurden später von den Interessentengruppen völlig unabhängige Direktoren bestellt, um eine vollkommen unparteiische und reibungslose Geschäftsführung zu gewährleisten. Auch der Aufsichtsrat, der sich anfangs nur aus Vertretern der beiden Gruppen zusammensetzte, erfuhr im Laufe der Jahre eine beträchtliche Erweiterung. Die Zahl der Mitglieder wurde von 5 auf 12 erhöht, es wurden hinzugewählt ein Vorstandsmitglied der Deutschen Bank, um die wirtschaftlichen Erfahrungen des Finanzinstitutes für die Gesellschaft nutzbar zu machen, und im Jahre 1917 2 Reichstagsabgeordnete, nachdem die gesetzgebenden Körperschaften eine Vertretung in allen Kriegsaktiengesellschaften gewünscht hatten, um auf deren Geschäftsgebahren einen gewissen Einfluß ausüben zu können. Ferner trat ein Mitglied des Fell-Kleinhandels und ein Vertreter der Kriegsleder-Aktiengesellschaft in den Aufsichtsrat ein, während der Aufsichtsratsvorsitzende der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft seinerseits in den Aufsichtsrat der Kriegsleder-Aktiengesellschaft gewählt wurde. Durch diesen Austausch von Aufsichtsratsmitgliedern wurde ein innigeres Zusammenarbeiten der beiden Organisationen erreicht. Die Mitglieder des Aufsichtsrates übten ihre Funktionen ehrenamtlich aus, sie erhielten keinerlei Tantiemen.

Im Interesse der Geheimhaltung unserer wirtschaftlichen Kriegsmaßnahmen wurde die Deutsche Rohhaut-Aktiengesellschaft, wie alle Kriegsgesellschaften, von der Verpflichtung der Veröffentlichung ihrer Bilanzen, Gewinn- und Verlustziffern befreit, sowie die Einreichung derselben an das Registergericht untersagt. Aus demselben Grunde war die Verteilung von Geschäftsberichten an die Aktionäre oder nicht vorgesetzte Behörden verboten. Da die Gesellschaft gemeinnützig war und keine Gewinne erzielte, war sie von jeder Steuer, auch der Kriegsgewinnsteuer, entbunden. Ebenso hatte sie weder eine Umsatzstempel-, noch später Umsatzsteuer zu zahlen, vielmehr wurden diese von den Einlieferern getragen. Diese Befreiung folgt aus ihrer Stellung als Kommissionär zwischen Rohstoffproduzent und Kriegsleder-Aktiengesellschaft.

6. Die Anlieferer der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft.

Durch die Kriegsverhältnisse war es so zum ersten Male gelungen, die verschiedenen und stark differenzierten Interessengruppen des deutschen Häutegeschäfts zu einer gemeinsamen Organisation zusammenzufassen. Die Deutsche Rohhaut-Aktiengesellschaft sammelte die dezentralisierte Rohstoff-

produktion, die in Hunderttausenden von Einzelwirtschaften anfiel, in einer Hand. Daß sie sich zur Bewältigung der mechanischen Sammelarbeit der in dem Wirtschaftszweige vorhandenen Kräfte bedienen mußte, ist selbstverständlich. Diese waren, wie schon bekannt, auf der einen Seite die eigenen wirtschaftlichen Organisationen des Fleischergewerbes, auf der anderen Seite der selbständige Häutehandel. Um nun nicht mit allzu vielen Kontrahenten zu tun zu haben und die Abwickelung der Geschäfte zu erleichtern, wurden von der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft nur die 5 Verbände der Häuteverwertungsvereinigungen und die größten und leistungsfähigsten Großhändler zur direkten Lieferung zugelassen und verpflichtet. Diesen wurde es überlassen, ihre Unterlieferanten wieder ihrerseits vertraglich zu binden. Die Zahl der zugelassenen Verbände blieb während der ganzen Dauer der Bewirtschaftung dieselbe, dagegen schwankte die Zahl der zugelassenen Großhändler zwischen 35 und 45. Nach dem Stande vom 15. August 1916 waren als direkte Anlieferer insgesamt zugelassen:

	Mitglieder-Zahl d. Verbände	D. Verbd. angeschlossene kl. Vereinig. u. Innungen.
Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands, G. m. b. H.	14	330
Allgemeiner Häuteverwertungsverband Berlin, G. m. b. H.	5	95
Verbd. südd. Häuteverwertgs.-Vereinig. Stuttgart, G. m. b. H.	74	29
Westdeutscher Häuteverwertgs.-Verbd. Aachen, G. m. b. H. .	81	8
Norddeutsche Häuteverwertungs-Gesellsch. Hamburg, G. m. b. H.	6	38
5 Verbände mit	180 Häuteverw.-Vereinig.	500 angeschl. Vereinig.

37 Großhändler: An diese lieferten ungefähr 1500 Kleinhändler und Sammler und 252 meist kleine Häuteverwertungsvereinigungen und Innungen, die keinem Verband angehörten.

a) Entwickelung der Häuteverwertungsverbände während des Krieges.

Der Zusammenschluß der Häuteverwertungen hat während des Krieges weitere Fortschritte gemacht. Nachdem die beiden Verbände Mittel- und Norddeutschlands sich im Jahre 1913 mit Berlin zum Interessenverband deutscher Häuteverwertungen vereinigt hatten, stand man in dauernden Verhandlungen mit West- und Süddeutschland, um diese zum Beitritt zu bewegen. Die Vereinigung scheiterte immer wieder daran, daß den beiden Verbänden die Rechtspersönlichkeit fehlte. Obwohl man sich selbst innerhalb der Verbände um einen strafferen Zusammenschluß bemühte, gelang

dies bis zum Beginn der Beschlagnahme nicht. Es lag dies daran, daß es in den Gebieten eine große Zahl Verwertungsgesellschaften gab, die nicht zu Zentralgenossenschaften wie in Mittel- und Norddeutschland zusammengeschlossen waren. Infolgedessen waren beträchtlich größere Reibungsflächen betr. Umfang des Arbeitsgebiets vorhanden, die auszugleichen waren, was sehr schwierig war. Man kann dies verstehen, wenn man die hohen Mitgliederzahlen des süd- und westdeutschen Verbandes mit denen der anderen Verbände vergleicht.

Erst unter dem Zwang der Kriegsverhältnisse, als die Deutsche Rohhaut-Aktiengesellschaft gegründet wurde, und man, um mitbestimmen zu können, Aktien derselben übernehmen mußte, kam es zur Gründung der Verbände. Der Westdeutsche Häuteverwertungs-Verband, Sitz Aachen, wurde am 21. März 1915, der Verband süddeutscher Häuteverwertungs-Vereinigungen, Sitz Stuttgart, am 16. Juni 1915 gegründet. Beide erhielten die Form der Gesellschaft m. b. H. Ihre Statuten enthielten im wesentlichen dieselben Bestimmungen wie die der anderen Verbände. Beide traten dem Interessenverband deutscher Häuteverwertungen bei, sodaß dieser jetzt das gesamte Reichsgebiet umfaßte, und endlich der ersehnte feste Zusammenschluß erreicht war. Auch sonst vergrößerte sich das Einflußgebiet der Verbände, vor allem in den östlichen Provinzen Preußens, wo sich Berlin zahlreiche Vereinigungen angliederte. Am 17. Mai 1916 erweiterte sich die Berliner Häuteverwertung durch Zusammenschluß mit einer zweiten Berliner und 3 mecklenburgischen Vereinigungen zum „Allgemeinen Häuteverwertungsverband, G. m. b. H., Berlin". Die Organisationen wurden weiterhin durch die Bestimmungen der Beschlagnahme-Verfügung vom 10. November 1915, in der bestimmt wurde, daß Schlächter nur dann an eine Häuteverwertungsvereinigung liefern durften, soweit sie Mitglieder waren, wie bereits kurz erwähnt wurde, nicht nur nicht geschwächt, sondern in ihrer Macht sogar noch gestärkt. Durch diese Bestimmung wurde erreicht, daß alle Einlieferer zu Mitgliedern gewonnen wurden, und so die Verbände auf eine wesentlich breitere Basis gestellt wurden. —

Es erhebt sich nun die Frage, ob der alte Verband deutscher Häuteverwertungsvereinigungen, oder der jetzt bestehende Interessenverband deutscher Häuteverwertungen zu den Kartellen zu zählen ist, wie es Fetzer, Der Häutehandel und die Häuteverarbeitung in Deutschland, Inaug.-Diss. Freiburg 1910, S. 26, tut.

Wenn das Wesen des Kartells dahin definiert wird, daß es eine freie Vereinbarung zwischen selbständig bleibenden Unternehmern derselben Art zum Zwecke monopolistischer Beherrschung des Marktes darstelle, wobei keineswegs erforderlich sei, daß eine vollständige Ausschaltung der Konkurrenz stattfinde, dann kann man bei der Betrachtung der in Frage stehenden Verbände allerdings leicht zu dem erwähnten Resultat kommen. Zweifellos ist ein Monopol der Häuteproduzenten vorhanden, das infolge des durch die eigentümlichen Verhältnisse bedingten begrenzten Angebots bei steigender Nachfrage zu höheren Preisen führen muß. Jedoch kann man keineswegs von einem Kartellcharakter des Verwertungsverbandes sprechen. Vielmehr fehlen ihm gerade die wesentlichen Vorbedingungen des Kartells, die in der einseitigen Preisfestsetzung und einer damit eventuell verbundenen Regulierung der Produktion oder des Absatzes zum Zwecke der Beeinflus-

sung der Preise bestehen. Die Möglichkeit einer Preisfestsetzung ist zweifellos ausgeschlossen wegen des Vorhandenseins eines eingespielten Weltmarktes. Dadurch wird es unmöglich, eine starre Bildung der Preise unabhängig von der Höhe der anfallenden Mengen vorzunehmen, weil sonst die Käufer sich auf dem Weltmarkte eindecken würden. Eine Regulierung der Produktion ist ebenfalls unmöglich, weil es sich ja nicht um Ware handelt, die um ihrer selbst willen hergestellt wird, sondern um ein Produkt, das ganz unabhängig von der Häutemarktlage bei einer ganz anders gerichteten Tätigkeit, nämlich der Bedürfnisbefriedigung der Menschen mit Fleischnahrung, abfällt. Auch eine Regulierung des Angebots ist aus zwei Gründen nicht möglich. Einmal verhindert die natürliche Beschaffenheit der Ware, die leicht verderblich ist, ein spekulatives Zurückhalten derselben. Zum anderen aber bildet die innere Organisation der Glieder des Verbandes einen starken Hinderungsgrund. Die einzelnen Genossenschaften sind nämlich nicht kapitalkräftig genug, um eine Auszahlung der zukünftigen Erlöse der Ware an ihre Mitglieder, die wegen der Kapitalbedürftigkeit der einliefernden Fleischer erforderlich ist, aus eigenen Mitteln vornehmen zu können. Dies wäre erst dann möglich, wenn man einen Modus finden könnte, durch Lombardierung der bei den Gesellschaften lagernden Ware sich die nötigen Mittel zu beschaffen. In der Tat sind solche Einschränkungen des Angebots noch nie vorgekommen. Eine lokale Zurückziehung von einzelnen zu niedrig bebotenen Losen auf einzelnen Auktionen kann man zweifellos nicht hierunter verstehen, da das ja nicht vom Verband aus geschehen ist.

Die anderen Vereinbarungen, die von den einzelnen Gliedern des Verbandes eingegangen sind, beschränken sich auf Regelung von nebensächlicheren Fragen, wie Lieferungs-, Zahlungsfristen, Salzgeld, Rollgeld usw., und geben ihm durchaus kein kartellartiges Gepräge. Vielmehr dienen sie wie auch die anderen Maßnahmen des Verbandes nur der Vereinheitlichung der Usancen, um eine Vergleichbarkeit der Preise und einen einheitlichen Markt zu schaffen. Auch eine Ausnutzung von Schutzzöllen kann nicht in Frage kommen, da Einfuhrzölle für Häute nicht erhoben werden. Der Verband ist hiernach in keiner Weise ein Kartell, vielmehr trägt er seiner ganzen Entwickelung nach rein defensiven Charakter. Er dient nur zur Abwehr unberechtigter Ansprüche der Käufer, zu welcher der Einzelne allein zu schwach wäre. Hiernach stellt er also letzten Endes nichts weiter dar, als einen weiterausgebildeten genossenschaftlichen Zusammenschluß der einzelnen Häuteverwertungsgenossenschaften, der jedoch keine Rechtspersönlichkeit besitzt, sondern nur auf dem allerdings genau formulierten, von den 5 Einzelverbänden untereinander abgeschlossenen Vertrage basiert ist.

Nach jahrelangen langwierigen Verhandlungen kam es am 25. Juni 1917 zu einem neuen Wortlaut des bereits abgeänderten Vertrages vom 7. April 1913, der die Rechtsgrundlage des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen bildet. Die Kontrahenten dieses Vertrages waren danach: Der Allgemeine Häuteverwertungsverband G. m. b. H. Berlin, die Norddeutsche Häuteverwertungs-Gesellschaft m. b. H. Hamburg, der Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands G. m. b. H. Cassel, die Süddeutsche Häuteverwertung G. m. b. H. Stuttgart und der Westdeutsche Häuteverwertungsverband G. m. b. H., Aachen. Die allgemeinen Grundlagen blieben dieselben wie die, welche schon in dem Vertrag vom 7. April

1913 festgelegt waren. Die vom süd- und westdeutschen Verband zur Sicherung der Vertragserfüllung zu hinterlegenden Werte sollten in der Abtretung von je 50000.— Mark Aktien der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft an die Berliner Viehkommissions- und Wechselbank als Treuhänderin bestehen, vorbehaltlich der Genehmigung des Aufsichtsrates der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft. Diese Genehmigung wurde erteilt. Die Höhe und Art der Beträge, welche die anderen drei Kontrahenten bei derselben Bank hinterlegt hatten, blieb dieselbe. Die Beschlußkommission, die über das Verhalten der Kontrahenten bei Boykotts und über die Verwendung der Ware in diesem Falle zu bestimmen hatte, wurde durch 4 Vertreter des süddeutschen und 3 Vertreter des westdeutschen Verbandes ergänzt. Weiterhin wurde die Bildung eines geschäftsführenden Ausschusses bestimmt, dem die Vorsitzenden und je ein weiteres Mitglied des Vorstandes der Einzelverbände angehören sollten. Die Aufgabe dieses Ausschusses sollte die Beobachtung und Beratung der gemeinsamen Angelegenheiten des Kontrahenten sein. Er hatte zu ihrer Regelung und zur Führung der Verbandsgeschäfte die erforderlichen Beschlüsse zu fassen, welche der mit Stimmenmehrheit zu wählende Vorsitzende des Ausschusses auszuführen hatte. Dieser Vorsitzende sollte nach außen hin und der Geschäftsstelle gegenüber zugleich als Vorsitzender des Interessenverbandes fungieren.

Der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen hat während der Dauer der Beschlagnahme eine rege Tätigkeit entfaltet durch Aufklärungsarbeit, Interessenvertretung den Behörden gegenüber und Unterstützung der Mitglieder nach allen Richtungen hin. Auf einzelne Punkte wird noch näher einzugehen sein.

In diesem Zusammenhang ist noch zu erwähnen, daß im Mai 1915 bei der Geschäftsstelle des Deutschen Fleischerverbandes auf Beschluß des Verbandsvorstandes eine Zentralstelle für Häuteverwertungen errichtet wurde. Ihre Aufgabe sollte darin bestehen, ein organisches Zusammenwirken aller an der Häuteverwertung beteiligten Faktoren zu ermöglichen und die Interessen der nicht in Häuteverwertungsverbänden organisierten Häuteverwertungsvereinigungen wahrzunehmen. Sie hat sich vielfach während des Krieges in Eingaben an die Behörden um eine höhere Preisfestsetzung bemüht. Im übrigen sind irgend welche Konsequenzen nicht gezogen worden. Es ist nicht zu verkennen, daß ein gemeinsames Handeln der beiden großen Verbände des Fleischergewerbes von größter Bedeutung ist, und es liegt im beiderseitigen Interesse, daß die Beziehungen beider zueinander recht freundschaftliche bleiben.

b) Die Entwickelung des Häutehandels während des Krieges.

Auch im Häutehandel sind während des Krieges neue Einigungsbestrebungen zu erwähnen. Als die öffentliche Bewirtschaftung erforderlich geworden war, hatte sich der schon bestehende Zentral-Verband deutscher Häutehändler nur wenig bemüht, Einfluß auf die Gestaltung der Dinge zu bekommen. Im Aufsichtsrat der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft saßen nur 2 Vertreter des Häutegroßhandels. Es ist also durchaus verständlich, daß sich eine wachsende Mißstimmung innerhalb des Häutehandels gegen den Zentralverband bemerkbar machte. Als der Handel sich durch die behördlichen Maßnahmen immer mehr benachteiligt glaubte, wurde der

Wunsch, sich eine neue tatkräftige Interessenvertretung zu schaffen, von Monat zu Monat dringender. Am 1. September 1915 erfolgte dann in Leipzig die Gründung des Reichsverbandes deutscher Häute- und Fellhändler. Im Oktober 1915 hatte dieser bereits 400 Mitglieder, was ein deutliches Zeichen dafür ist, daß seine Gründung einem Bedürfnis entgegenkam. Da er die Interessen des gesamten Handels vertrat, gehörten ihm Groß- und Kleinhändler an. Aus dieser Tatsache kann man erkennen, daß sich die Wirksamkeit des Verbandes tatsächlich nur auf eine Vertretung in allgemeinen Fragen erstrecken konnte und nur den Bedürfnissen der damaligen Zeit entsprach. Ein weitergehender Einfluß auf die Gestaltung der Dinge in Nachkriegszeiten oder ein Eingehen auf Einzelheiten war ausgeschlossen, da die Interessen der einzelnen Mitgliedergruppen zu verschiedenartig waren. Trotzdem hat der Verband schöne Erfolge erzielt; die Abänderungen, die die Beschlagnahmebestimmungen zu Gunsten des Handels erfahren haben, sind seiner Tätigkeit zuzuschreiben.

Die Schwäche des Verbandes, die darin lag, daß er besondere Wünsche einzelner Gruppen nicht mit dem nötigen Nachdruck vertreten konnte, weil im günstigsten Fall die übrigen Mitglieder kein Interesse daran hatten, wurde von den bei der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft zugelassenen Großhändlern richtig erkannt. In losem Zusammenhang hatten diese schon während der ganzen Kriegsdauer ihre besonderen Handelsinteressen einheitlich zu vertreten gesucht. Die Länge des Krieges und die notwendig werdenden Maßnahmen der Regierung stellten den Großhandel vor immer neue Aufgaben. Zweckmäßigkeitserwägungen führten schließlich auch hier zum Zusammenschluß, der am 4. Januar 1918 unter dem Namen „Häute- und Fell-Großhändler-Vereinigung" zustandekam und am 11. Februar 1918 als Verein eingetragen wurde. Als Zweck des Vereins wird in der Satzung angegeben: Die Vertretung und Wahrung der gemeinsamen Interessen des Rohhaut-Großhandels gegenüber der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft, den Rohstofferzeugern, Händlern, Sammlern, Verwertungsverbänden und Gerbereien, also gegenüber allen anderen Interessentenkreisen. Erreicht sollten die Ziele werden durch Stellungnahme zu Fragen der Gesetzgebung, Verwaltung und Rechtsprechung, durch Besprechung von einschlägigen Interessenfragen, durch Anpassung an die Kriegs- und Übergangswirtschaft und durch Beseitigung von Mißständen. Zum ersten Male, außer den Häuteverwertungsgesellschaften der Fleischer, war hier ein Zusammenschluß innerhalb der am Häutemarkt interessierten Firmen erfolgt, die vollständig gleiche Interessen hatten. War auch die gegenseitige Konkurrenz ein starkes Hemmnis für ein Zusammengehen nach Eintritt normaler Zeiten, so war doch andererseits gerade der Teil des Häutehandels hier zusammengeschlossen, der neben der Ausübung eines eigenen Geschäfts hauptsächlich als Kommissionär tätig war. Obwohl ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb nach der Satzung ausgeschlossen war, lag es durchaus im Bereiche der Möglichkeit, daß sich nach Eintritt in die Friedenswirtschaft hier ein Weg finden ließ, um auch weiterhin zusammen zu handeln. Es war jedenfalls durch diese Gründung eine schwere Gefahr für die Häuteverwertungen, wie für die Lederindustrie, entstanden. Bisher hat sich jedoch keinerlei Einfluß von dieser Seite gezeigt.

c) Das Verhältnis der beiden Interessengruppen zu einander.

Das Verhältnis der beiden verschiedenen Gruppen, Verwertungen der Fleischer einerseits und Handel andererseits, gestaltete sich während des Krieges nicht immer erfreulich. Wo dem einen Teil ein scheinbarer Vorteil bei der behördlichen Regelung geworden war, setzte die Bekämpfung durch den anderen Teil ein. So beschwerte sich der Handel im Jahre 1915, daß der Besitzstand der Verwertungen durch die Beschlagnahmeverfügung vom 22. November 1914 einseitig gewahrt sei, er selbst aber seinen Geschäftskreis nicht vergrößern könne, weil nach dem Wortlaut der Verfügung nur solche Schlächter an ihn liefern dürften, die früher schon mit ihm in Geschäftsverbindung gestanden hätten. Aus Kreisen der Verwertungen kamen andererseits Klagen, daß Händler teilweise höhere Preise bewilligten, als die ortsansässige Verwertung zahlen konnte, und sie erklärten dies mit der Freizügigkeit des Handels. Dieser Übelstand wurde dadurch ermöglicht, daß der Kleinhändler seine Ware durch einen beliebigen Großhändler andienen konnte. Hatte nun ein solcher Großhändler ein Sortierungsgeschäft in einer guten Gegend und im Juli 1914 hohe Preise erzielt, so war es natürlich, daß er seinen Lieferanten ebenfalls gute Preise bewilligen konnte. Beide Mißstände wurden nun abgeändert, jedoch fanden sich immer neue Reibungsflächen. Beträchtliche Unstimmigkeiten entstanden durch die infolge der Ernährungslage und der Fleischrationierung notwendig werdenden und immer größeren Umfang annehmenden Kommunalschlachtungen. Da durch diese die Existenz der Fleischer vernichtet wurde, oder sie doch nur noch Fleischverteilungsstellen waren, die für ihre Tätigkeit ein sehr geringes Entgelt erhielten, so erhoben die Verwertungsvereinigungen der Schlächter Anspruch darauf, die bei den Kommunalschlachtungen anfallenden Häute zu verwerten, um den so erzielten geringen Nutzen ihren Mitgliedern zuführen zu können. Sie stützten ihre Forderung auch auf die Tatsache, daß die Fleischer, denen die Kommunen das Geschäft wegnahmen, ihre Mitglieder gewesen seien, und sie daher ein moralisches Anrecht auf die Verwertung der Häute hätten, die bei den an Stelle dieser Schlächter getretenen Kommunalschlachtungen anfielen. Aber auch der Kleinhandel erhob Anspruch auf diese Häute, weil einige der stillgelegten Schlächter Lieferanten von ihm gewesen seien. Diese Reibereien nahmen kein Ende, und da es sich letzten Endes nur darum handelte, dem anderen Teil sein Arbeitsgebiet zu schmälern, die Regierung aber an beiden Teilen gleiches Interesse hatte, wurde auch diese Frage und gleichzeitig die ganze Angelegenheit der Wahrung des Besitzstandes geregelt. Auf Anregung des Kriegsamtes wurde am 11. Mai 1918 der sogenannte Burgfriedensvertrag zwischen dem Interessenverband deutscher Häuteverwertungen und dem Reichsverband deutscher Häute- und Fellhändler abgeschlossen. Dieser bestimmte, daß Häuteverwertungsvereinigungen von Landwirten und Häuteverwertungsverbände von Vereinigungen nur dann Gefälle übernehmen durften, wenn diese schon vorher durch sie angedient hatten. Ebenso durften Großhändler kein Gefälle von Vereinigungen übernehmen, die vorher durch einen Verband angedient hatten. Jede Werbetätigkeit wurde verboten. Bezüglich der Kommunalschlachtungen wurde eine Entschädigungspflicht festgesetzt für den Fall, daß vorher Verwertungsvereinigungen und Händler in dem in Frage kommenden Ort tätig waren und nachher nur durch einen

Beteiligten angedient wurde. Wurde eine Einigung über die nach Maßgabe des früheren Umsatzes von dem Begünstigten zu zahlende Entschädigung nicht erzielt, so entschied ein Schiedsgericht von 5 Mitgliedern, das aus je einem von jedem der beiden beteiligten Verbände, der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft und der Kriegsleder-Aktiengesellschaft zu bestimmenden Schiedsrichter bestand. Das fünfte Mitglied, das den Vorsitz führte, mußte eine zum Richteramt befähigte Persönlichkeit sein und wurde von der Kriegs-Rohstoff-Abteilung ernannt.

Dieser Burgfriedensvertrag wurde später von der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft in den Verpflichtungsschein aufgenommen und mußte anerkannt werden. Bis zur Kündigung desselben war damit allen Streitigkeiten vorgebeugt.

d) Anteil der beiden Gruppen an dem Umsatz der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft.

Der prozentuale Anteil der beiden Interessengruppen an den Andienungen bei der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft war sowohl für die einzelnen Häute- und Fellsorten wie auch innerhalb derselben in den einzelnen Jahren sehr verschieden. Die in Betracht kommenden Verhältniszahlen sind die folgenden:

	Verwert.	Händl.	Verwert.	Hdl.	V.	H.	V.	H.	V.	H.
	Großviehhäute		Roßhäute		Kalbfelle		Schaffelle		Ziegenfelle	
1915	65	35	—	—	—	—	—	—	—	—
1916	58	42	18	82	—	—	—	—	—	—
1917	63	37	19,9	80,1	46,4	53,6	29,3	70,7	1,7	98,3
1918	64,1	35,9	25,1	74,9	44	56	19,8	80,2	3,9	96,1
1919	65	35	29	71	44	56	30	70	4,2	95,8

Diese Zahlen zeigen, daß das Geschäft in den wichtigsten Artikeln, den Großviehhäuten, zu $^2/_3$ in den Händen der Verwertungsvereinigungen ist. Das Sinken der Verhältniszahl im Jahre 1916 ist eine Folge der in diesem Jahre einsetzenden Fleischrationierung gewesen. Diese wurde in den Städten zuerst in schärferer Weise durchgeführt, während das Land nur langsamer folgte. Da infolgedessen auf dem Lande mehr geschlachtet wurde, hier aber der Handel naturgemäß noch überwiegt, so erklärt sich hieraus seine in dem Jahre sehr hohe Verhältniszahl. Auch in den Jahren 1917 und 1918 ist noch immer derselbe Grund wirksam gewesen, erst im Jahre 1919 nähern sich die Zahlen wieder dem schon vor dem Kriege bestehenden Verhältnis 2 : 1. Bei den Relativzahlen für Kalbfelle läßt sich dasselbe in verstärktem Maße erkennen. Während vor dem Kriege beide Gruppen je ungefähr die Hälfte der anfallenden Felle verwerteten, ist der Anteil des Handels während des Krieges in den Jahren 1917 bis 1919 von 53,6 auf 55 % gestiegen. Es bestätigt dies die Richtigkeit der oft ausgesprochenen Annahme, daß die Geheimschlachtungen von Kälbern auf dem Lande sehr hoch gewesen sind. Der steigende Anteil der Verwertungen an Roßhäuten hat seinen Grund in der starken Zunahme der Schlachtungen von kranken

und unterernährten Pferden durch die Abdeckereien, die meist an die Verwertungen liefern, aber auch in der starken Zunahme von Schlachtungen zu Nahrungszwecken durch die Kommunalschlächtereien Ende 1918 und Anfang 1919. Bei den Schlachtungen von Schafen ergeben die mitgeteilten Zahlen kein richtiges Bild, weil auch die Felle der kleinsten Lämmer hier mitgezählt sind. Die Schlachtungen dieser Lämmer fallen fast ganz in die Monate März bis Juli. Nach dem vorliegenden Material zeigt sich nun einwandfrei, daß der Anteil des Großhandels an den Andienungszahlen von 45 % im Januar bis auf 90 % im Juli steigt, um dann wieder bis auf 45,7 % im November zu fallen. Daraus ergibt sich, daß der Handel die Lammfelle fast ausschließlich andient, und aus dieser Tatsache erklären sich seine angeführten hohen Anteilszahlen für den Durchschnitt des ganzen Jahres. Würden nur die Felle von Schafen berücksichtigt werden, die überwiegend von Fleischern geschlachtet werden, so würden sich für die Großhändler weit ungünstigere Verhältniszahlen ergeben. Die Ziffern für Ziegenfelle zeigen klar, daß es sich fast ganz um Händlerware handelt. Dasselbe zeigen die Anteilzahlen für Reh-, Dam-, Gems- und Rotwildfelle, sowie für Hunde- und Seehundfelle, die wegen ihrer relativen Unbedeutendheit nicht angeführt werden. Nur bei Schweinefellen ergibt sich ein Anteil der Verwertungen von 25 – 30 %, was sich daraus erklärt, daß es sich hierbei außer um Wildschweinfelle um Felle von kranken zahmen Schweinen handelte, die an die Abdeckereien geliefert wurden und von diesen meist durch Verwertungen angedient wurden. Im allgemeinen werden bekanntlich Schweine in Deutschland nicht abgehäutet.

Zum Gesamtumsatz der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft haben die beiden Interessentengruppen in den einzelnen Jahren verschieden beigetragen. Für die beiden Geschäftsjahre 1914/15 und 1915/16 stellt sich das Verhältnis auf 67 % und 65 % für die Verwertungen und 33 % und 35 % für die Großhändler. Daß die Relativzahl der Händler hierbei geringer ist als diejenige für die Andienungszahlen, hat seinen Grund in der etwas niedrigeren Bewertung des Händlergefälles. Der erwähnte stärkere Anteil des Handels an den Häutelieferungen in der zweiten Hälfte des Jahres 1916 und bei den Lieferungen der Ende 1916 beschlagnahmten Kalb-, Schaf- und Ziegenfelle ließ die Verhältniszahlen für das Geschäftsjahr 1916/17 sich auf 52 % für die Verwertungen und 48 % für den Handel verändern. Die Beschlagnahme der Wildfelle, die fast ganz vom Handel geliefert wurden, bewirkte, daß der Handel 1917/18 bei insgesamt 185 Millionen Mark etwa ¼ Million Mark mehr Umsatz hatte als die Verwertungen. Dagegen fiel der Anteil des Handels am Umsatz nach Fortfall der Wildfellbeschlagnahme im Geschäftsjahr 1918/19 wieder auf 48 %.

Allgemein kann man sagen, daß nach Eintritt normaler Zeiten die Verwertungen ungefähr ⅔ des Wertes der gesamten deutschen Häute und Felle in Händen haben. Diese Zahl ist nicht zu hoch gegriffen, da das Händlergefälle erfahrungsgemäß immer etwas schlechter bewertet wird als das der Verwertungen, während in den letzten Kriegsjahren beide Gruppen gleiche Preise erhielten, und weil während des Krieges 252 Häuteverwertungsvereinigungen und Innungen durch Händler andienten und sich den Verwertungsverbänden zum Teil immer noch nicht angeschlossen haben. Für die Weiterentwickelung des Marktes und die Stellung der Verbände auf

demselben wäre es von großem Werte, wenn diese noch abseits stehenden Vereinigungen sich möglichst restlos anschlössen.

7. Die Preispolitik.

Die Preisfestsetzung für Häute und Felle ist während des Krieges, wie schon kurz erwähnt wurde, durchaus nicht einheitlich gewesen, vielmehr wurde sie nach den verschiedensten Grundsätzen vorgenommen (s. Tabelle Nr. 7). Bis zum Dezember 1915 erfolgte die Bezahlung der Rohware auf Grundlage der Julipreise des Jahres 1914. Hierzu wurden Zuschläge von 20—50% gewährt. Bei der Betrachtung der so errechneten Preise fällt sofort der große Unterschied in der Bewertung leichter und schwerer Häute auf. Während in Friedenszeiten der Preisunterschied zwischen leichten und schweren Häuten im ungünstigsten Falle bei Kuh-, Rinder- und Ochsenhäuten 10 Pfg., bei Bullenhäuten 20—25 Pfg. betrug, waren diese Differenzen im Januar 1915 bei den festgesetzten Preisen auf 30—35 Pfg. für Kuh-, Rinder- und Ochsenhäute, für Bullenhäute sogar auf 40 Pfg. gewachsen. Diese seltsame Preisgestaltung wurde einmal hervorgerufen durch die Marktlage im Juli 1914, die gerade eine starke Minderbewertung der schweren Häute gebracht hatte, zum anderen aber auch durch die Art, wie die Zuschläge festgesetzt wurden. Diese wurden errechnet auf Grund der Marktentwickelung während der Monate August bis November 1914, und da in diesen Monaten die leichteren Häute eine stürmische Nachfrage erfuhren, weil sich der damalige Heeresbedarf hauptsächlich auf aus ihnen hergestelltes Oberleder richtete, schwere Häute aber nicht einmal Friedenspreise erreichten, weil Unterleder flau lag, waren die Zuschläge für letztere beträchtlich niedriger als die für die leichteren Gewichtsklassen. So wurde durch die verschieden hohen Preiszuschläge die Wirkung der an sich schon ungewöhnlichen Julimarktlage ins Groteske verzerrt. Ganz ähnlich lagen die Verhältnisse bezüglich der verschiedenen Preisgestaltung für Häute der einzelnen Tiergattungen. Während der höchste Preis für Kuhhäute früher nur um höchstens 4—5 Pfg. den für Ochsen- und Bullenhäute überschritt, betrug diese Differenz im Januar 1915 in vielen Orten 20—25 Pfg. für das Pfund. Auch hierfür ist die abnorme Marktlage im Juli 1914 und die Weiterentwickelung des Marktes bis zum November 1914 maßgebend gewesen. Dadurch wurden für Rinder- und Kuhhäute Zuschläge errechnet, die 5—10% höher waren als die für Ochsenhäute, und 10—15% höher als die für Bullenhäute.

Diese Ende 1914 vorhandene Preisgestaltung auf dem Häutemarkt war durch die damalige Lage des Ledermarktes hervorgerufen worden und zu der Zeit voll berechtigt. Im Jahre 1915 jedoch änderten sich die Verhältnisse vollständig. Nach kurzer Zeit, während der die Verteilung der gesammelten Häute schwierig war, setzte nämlich ein außerordentlich starker Bedarf an allen Lederarten ein. Da außerdem schon damals die verschiedensten Häutesorten zu Sattler- und Oberleder verarbeitet wurden, empfand man es in den Kreisen der Fleischer als ungerechtfertigt, daß für schwerere Häute so viel geringere Preise gezahlt wurden als für leichte und erstrebte eine Erhöhung der in Betracht kommenden Zuschläge. Diese Bestrebungen waren insofern scheinbar erfolgreich, als durch die höchst-

preisverordnung vom 1. Dezember 1915 eine Aufbesserung der Preise gewährt wurde, und zwar erfolgte diese für alle Gattungen und Gewichtsklassen, jedoch so, daß die leichteren Häute eine geringere Preiserhöhung zugebilligt erhielten als die schwereren. Der Durchschnittspreis des Pfundes Rohhaut wurde von 1.— Mk. auf 1.05 Mk. erhöht. Diese Aufbesserung des Preises war indessen nur eine scheinbare, da gleichzeitig die Abschlachtung ohne Horn, Klauen und Maul vorgeschrieben wurde und beträchtlich höhere Abzüge für Schäden und Fehler festgesetzt wurden. So kann man bei Berücksichtigung dieser Umstände sagen, daß die Preise nicht nur nicht erhöht wurden, sondern sogar etwas zurückgingen, vor allem, wenn man noch erwägt, daß der prozentuale Anteil von leichten Häuten an der Gesamtzahl immer größer wurde. Im weiteren Verlauf der Beschlagnahme machten sich nun Einflüsse ganz anderer Art in verstärktem Maße geltend, die immer beträchtlichere Preisabschläge für Häute zur Folge hatten. Wenn Dr. Rathenau[1]) sagt: „Der Reichstag, der im November 1914 zusammentrat, betrachtete uns (die Kriegs-Rohstoff-Abteilung) als eine Art Handelsstelle, die dafür zu sorgen hatte, daß das Sohlenleder und die Wolle billiger würden", so stimmte das nicht nur für das Jahr 1914, sondern ebenso sehr auch für die folgenden Jahre. Es wurden im Hinblick auf die gewaltigen Gewinne der Lederindustrie in der ersten Kriegszeit immer mehr Stimmen laut, die eine Verbilligung des Leders forderten. Die Anfragen im Haushaltungs-Ausschuß und in der Budgetkommission des Reichstages wegen der hohen Lederpreise häuften sich, und die Regierung versprach auf Drängen des Reichstages, eine Herabsetzung der Preise vorzunehmen. Die Folgen dieser Einflüsse zeigten sich in der Höchstpreisverordnung vom 31. Juli 1916, worin die Preise für Rohhäute um 20% herabgesetzt wurden. Auch bei der Neuregelung am 20. Oktober 1917 wurde der Durchschnittspreis, allerdings nur um 1 Pfg. pro Pfd., gesenkt. Erst nach Eintritt des Waffenstillstandes trat eine Erhöhung der Preise ein. Eine Zusammenstellung der Durchschnittspreise für Häute ergibt für die Jahre 1914 bis 1919 folgende Tabelle:

	Durchschnittspreis für das Pfund in Mark	Steigerung in %
Juli 1914, letzt. Friedensmonat . .	0,71	—
Dezember 1914, Julipreis und 35 bis 65 % Aufschlag	1,10	55
Januar 1915, Julipreis und 20 bis 50 % Aufschlag	1,—	41
November 1915, gesetzlicher Höchstpreis	1,05	48
Juli 1916 „ „	0,85	20
Oktober 1917 „ „	0,84	18
Dezember 1918 „ „ und 4 % Unkostenzuschuß . . .	0,92 ½	30
April 1919, gesetzlicher Höchstpreis und 6,5% Unkostenzuschuß . . .	1,57	122

[1]) Rathenau, Deutschlands Rohstoffversorgung S. 17.

Eine Erklärung für die Bestrebungen der Fleischer auf Erhöhung der Häutepreise ist in der Preisgestaltung für Schlachtvieh zu suchen. Während die Viehpreise im Monat November 1914 nur wenig über Friedenspreisen standen, die Fleischer daher zu einer Preisgabe ihrer hohen Konjunkturgewinne für Häute im Interesse der steuerzahlenden Gemeinschaft bereit waren und infolgedessen in die im November 1914 vereinbarten Übernahmepreise, die um 50 % geringer waren als die bei den Auktionen erzielten, einwilligten, veränderte sich bald die Lage der Dinge ganz beträchtlich. Wie wir gesehen haben, wurden die Häutepreise dauernd herabgesetzt, im Gegensatz hierzu stiegen von Mitte 1915 an die Viehpreise erst langsamer, von Januar 1916 an so stark, daß man im März 1916 gezwungen war, Stallhöchstpreise für Vieh einzuführen und die Viehaufbringung den im Monat vorher gegründeten Viehhandelsverbänden zu übertragen. Die Preise für Kühe höchsten Schlachtwertes betrugen nach den amtlichen Notierungen am Schlachtviehhof zu Frankfurt a. M. für 1 Zentner Lebendgewicht in Mark:

		Steigerung in %
Jan. bis Juli 1914 [1]	43	—
November 1914	45	5
Januar 1915	47	10
Dezember 1915	66	35
3. Januar 1916	67	36
31. Januar 1916	98	128
28. Februar 1916	130	200
März 1916	190 nicht notiert	340
April 1916	—	—
Januar 1917 [2]	92	114
Oktober 1917	76	77
Dezember 1918	85	98
Mai 1919	120	170

Während also der Schlächter im Juli 1914 für den Zentner Haut noch 28.— Mark mehr erhielt als er für den Zentner Lebendgewicht bezahlte und diese Spannung während des ersten Kriegsjahres noch größer war, verschlechterte sich dies Verhältnis vom Januar 1916 an ganz wesentlich. Im Juli 1917 hatte der Schlächter 92.— Mark für den Zentner Lebendgewicht zu zahlen und erhielt für den Zentner Haut nur 84.— Mark, nachdem in den vorhergehenden 1 ½ Jahren diese Differenz schon größer gewesen war. Da nun die Preise für Fleisch und Haut verbundene Preise sind, d. h. von einander abhängen, so mußte der relative Mindererlös für die Haut durch einen Preisaufschlag auf das Fleisch herausgeholt werden. Die behördliche Preispolitik für Häute hatte also gewirkt wie eine Schlachtsteuer, die Verbilligung des Staatsbedarfs an Leder wurde erreicht durch eine Preiserhöhung des Fleisches [3], die der Konsument zu zahlen hatte, sodaß hier also ein Fall einer versteckten Zwecksteuer oder von verstecktem Staatsbedarf vorlag. Die Tatsache, daß die Haut im Verhältnis zu den

[1] Dr. Skalweit, Die Viehhandelsverbände in d. deutsch. Kriegswirtschaft S. 42.
[2] Durchschnittsübernahmepreise der Fleischverteilungsstelle Cassel.
[3] Vergleich der Steigerung der Vieh-, Fleisch- u. Häutepreise s. Tabelle 6.

gestiegenen Viehpreisen nicht genügend hoch bewertet wurde, erkannten die interessierten Kreise sehr wohl. Daher kann man von Ende 1915 an das Streben nach einer angemesseneren Bezahlung der Häute bemerken, dem sich auch sehr bald die maßgebenden Leiter der Lebensmittel-Abteilungen derjenigen Stadtverwaltungen, die Kommunalschlachtungen vornahmen, anschlossen. Die Angelegenheit beschäftigte auf Betreiben von Berlin-Lichtenberg hin den Arbeits-Ausschuß Groß-Berlin, und dieser verlangte Preiserhöhungen für Häute. Jedoch waren auch die von dieser Seite aus unternommenen Schritte erfolglos, man war an den maßgebenden Stellen zu sehr von dem Schlagwort des Abbaus der Lederpreise beherrscht.

Es erhebt sich nun die Frage, ob dieser Abbau der Lederpreise tatsächlich erreicht worden ist. Als man im November 1914 auf Grund der gewaltigen Steigerungen der Lederpreise die Festsetzung von Häute-Höchstpreisen vornahm, hoffte man, daß diese Maßnahme automatisch die Lederpreise senken würde, und man sah daher von ihrer Regelung ab, weil auch die Differenzierung der Lederarten große Schwierigkeiten für eine gleichmäßige Regelung bot. Diese Hoffnung erfüllte sich jedoch nicht, im Gegenteil stiegen die Lederpreise immer weiter, da ja der Bedarf an Leder immer größer wurde, dagegen das Angebot nicht vermehrbar und ungenügend war. Die Gerbereien machten infolgedessen ganz gewaltige Gewinne, sodaß die Regierung doch am 1. Mai 1915 Richtpreise für Leder einführen mußte, die um 30 % geringer waren als die bis dahin gezahlten Preise. Außerdem wurde die Kriegsleder-Aktiengesellschaft angewiesen, die von der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft angedienten Häute mit einem Aufschlag von durchschnittlich 1.— Mark, seit Ende August 1915 von 0.70 Mark, pro kg auf die gezahlten Preise an die Gerbereien weiterzugeben und den Mehrerlös an die Generalmilitärkasse abzuführen. Dieser Aufschlag, der bis zum 1. Dezember 1915 erhoben wurde, und der bei einem Durchschnittsumsatz von über 11 Millionen kg im Monat für die 7 Monate rund 70 Mill. Mark betragen hat, ist verschieden erklärt worden. Während man ihn einerseits als einzuhaltenden Rabatt auf die noch zu liefernden Ledermengen definierte, um die Gewinne der Lederfabrikanten zu beschneiden, wie Staatssekretär Helfferich es im Haushaltungsausschuß des Reichstages tat, erklärte ihn ein Vertreter des Kriegsministeriums in der 28. Sitzung des Reichstages vom 13. Januar 1916 als erforderlich zum Ausgleich der Preise für eingeführte Häute. Im ersteren Falle würde der Preisaufschlag also eine Sonderbesteuerung der Lederindustrie, im anderen eine Art indirekter Einfuhrprämie bedeuten, die dem Verarbeiter von ausländischen Häuten gewährt wurde, um ihn gegenüber dem Fabrikanten, der inländisches Gefälle gerbte, konkurrenzfähig zu erhalten. Dieser Preisaufschlag wurde jedoch von der Lederindustrie nicht definitiv getragen, sondern war ein Teil des Betrages, der den Fleischern für die Häute zu wenig gezahlt wurde und von diesen auf das Fleisch und damit auf den Konsumenten überwälzt wurde. Gleichzeitig läßt diese von den Gerbereien mühelos gezahlte Summe einen Einblick in die Gewinne zu, die die Lederindustrie in den ersten 5 Monaten der Beschlagnahme und schon vorher seit Ausbruch des Krieges gemacht haben muß. Außer den regulären Gewinnen muß sie einen ungeheuren Mehrgewinn erzielt haben, der sich zusammensetzt aus der Differenz zwischen den Übernahmepreisen für Häute

vor und nach dem 1. Mai 1915 in Höhe von 1.— Mark pro Kilo, was einem Betrage von 60 Millionen Mark bei monatlich über 11 Millionen Kilo Häuteandienung entspricht, und einer beträchtlich höheren Summe, die sich aus den vor dem 1. Mai 1915 um ungefähr 30 % höheren Lederpreisen errechnen läßt. Dieser Gewinn kam in einer gewaltigen Kurssteigerung der Aktien von Lederfabriken zum Ausdruck und zeigte sich ferner in den hohen Dividenden, Abschreibungen, Rücklagen und Neuinvestierungen der Gerberei-Aktiengesellschaften. Nach Wegfall des Häutezuschlages am 1. Dezember 1915 wurden Lederhöchstpreise festgesetzt, die im Durchschnitt um 1.— Mark für das Kilo geringer waren; sie ließen jedoch nun wieder erhöhte Gewinne der Lederindustrie zu, da eben der Zuschlag auf die Häutepreise wegfiel. Im weiteren Verlauf der Beschlagnahme erfolgten noch verschiedene Veränderungen der Höchstpreise, die sich für je 1 Kilo folgendermaßen gestalteten:

	Sohlleder		Dacheleder		Fahlleder	
	Preis	Steigerung %	Preis	Steigerung %	Preis	Steigerung %
Juli 1914	3.60	—	4.—	—	6.—	—
1. Mai 1915, Richtpreise	9.—	150	10.—	150	15.—	150
1. Dez. 1915, Höchstpreise	9.—	150	9.—	125	14.—	135
15. März 1916 „	8.65	140	8.65	115	13.—	115
September 1916 „	7.—	95	7.—	75	11.50	90
20. Okt. 1917 „	7.40	105	7.40	85	11.50	90
Dezember 1918 „	8.75	143	8.75	119	14.—	133
Mai 1919 „	13.75	282	13.75	244	25.50	325

Aus den angeführten Zahlen ergibt sich, daß nach der gewaltigen Hausse für Leder im Jahre 1914/15 ein fortdauernder Abbau der Lederpreise eingetreten ist, der nur für Sohlleder ausgesetzt wurde, weil man aus schon angeführten Gründen die Sohllederproduktion steigern und zu dem Zweck eine Fabrikationsprämie bewilligen mußte. Trotz dieses Abbaus der Preise läßt sich für die Jahre 1916, 1917 und 1918 ein um 80—90 % höherer Lederpreis feststellen gegenüber einer Steigerung der Häutepreise für die gleichen Jahre von nur 20 % im Verhältnis zu den Preisen vom Juli 1914, die für Häute noch dazu besonders niedrig waren, und wobei die Qualitätsverbesserung der Rohware während des Krieges nicht berücksichtigt worden ist. Man kann daher für die damaligen hohen Leder- und vor allem Schuhpreise nicht die Höhe der Häutepreise verantwortlich machen, wie dies vielfach geschehen ist. Vielmehr ist die stärkere Steigerung der Lederpreise in den letzten Jahren verursacht durch die Verteuerung der Gerbstoffe, Schmierfette und Arbeitslöhne, die derartig gewaltig war, daß von Gewinnen der Lederindustrie auch nur annähernd in dem Umfange wie 1914/15 in den letzten Jahren nicht mehr die Rede sein kann.

Es ist nun weiter noch von großem Interesse, festzustellen, wie sich die deutschen Häutepreise während des Krieges zu denen der für die Weltmarktpreisgestaltung maßgebenden Länder verhalten haben. Als solche kommen Argentinien als häuteproduzierender Agrarstaat und die Vereinigten

Staaten von Nordamerika, die ebenfalls eine sehr große Häuteproduktion, aber einen noch größeren Rohstoffverbrauch für ihre bedeutende Lederindustrie haben, in Betracht. In diesen Ländern kann man ein dauerndes Steigen der Häutepreise feststellen, das trotz der vermehrten Schlachtungen für die Ententeheere ganz bedeutend gewesen ist. Diese Preissteigerung hat naturgemäß ihren Grund in dem gewaltigen Lederverbrauch der gegen uns kämpfenden Truppen und dem daraus entstehenden Bedarf. Bei Zugrundelegung deutscher Friedensparität gestalteten sich die Durchschnittspreise für je 1 kg Haut in Pfennigen folgendermaßen:

Großviehhäute:

	Deutschland	%	Ver. St. v. N.-A.	%	Argentinien	%
1914 Juli . .	142	—	150	—	120	—
Dezember	220	55	162	8	—	—
1915 Januar .	200	41	217	45	140	17
November	210	48	230	53	—	—
1916 Juli . .	170	20	257	71	160	30
1917 Oktober .	163	15	280	87	200	67
1918 August .	163	15	252	68	—	—
1919 Januar .	185	30	256	69	—	—
1919 Juli . .	314	122	484	223	384	220

Kalbfelle:

	Deutschland	%	Ver. St. v. N.-A.	%	Argentinien	%
1914 Juli . .	200	—	184	—	120	—
Dezember	220	10	212	15	—	—
1915 Januar .	220	10	212	15	150	25
November	200	—	227	24	—	—
1916 Juli . .	370	85 Dez. 1916	320	74	210	75
1917 Oktober .	280	40	350	90	250	108
1918 Mai . .	280	40	545	196	—	—
1919 Januar .	300	50	350	90	—	—
1919 Juli . .	500	150	823	347	—	—

Auch in England, einem zweiten Leder erzeugenden Land, ist die Tendenz dieselbe gewesen. Die Preise stiegen dort für Großviehhäute vom Januar 1914 bis zum Mai 1918 um 40 %. Die relativ geringere Steigerung erklärt sich daraus, daß hier die Preise für inländische Häute unter Berücksichtigung der Weltmarktpreise von Zeit zu Zeit festgesetzt wurden. In ähnlicher Weise wie bei uns wurden auch in Österreich-Ungarn die Häute und Felle zentral bewirtschaftet und die ähnlichen Höchstpreise festgesetzt.

Die für das Ausland angegebenen Preise zeigen, daß ein beträchtliches Anziehen erst in der zweiten Hälfte des Jahres 1915 einsetzte, während bei uns schon nach drei Kriegsmonaten eine Erhöhung um 80 bis 100 % eingetreten war. Der Grund hierfür ist wohl nur in den Folgen der Blockade zu suchen, die uns zwang, unseren Riesenbedarf aus den heimischen Beständen zu decken, während der übrigen Welt sämtliche Märkte weiter zur Verfügung standen. Hierbei ist nicht zu vergessen, daß dem Ausland seit Kriegsbeginn auch noch die gewaltigen Warenmengen zur Verfügung standen, die sonst wir aus dem Markte genommen hätten. Mit dem Augenblick der Kriegserklärung Englands schieden wir als einer der stärksten Käufer auf dem Weltmarkte aus, woraus sich wohl hauptsächlich die flaue Marktlage gegen Ende des Jahres 1914 erklärt. Erst der später eintretende starke Lederbedarf der alliierten Armeen führte dann die steigende Tendenz der Weltmarktpreise herbei.

Bei den angeführten Preisen ist mit Absicht der Stand unseres Wechselkurses nicht berücksichtigt worden, weil die Gegenüberstellung frei von perturbierenden Momenten bleiben sollte. Es handelt sich ja hierbei auch garnicht um die Frage, zu welchen Preisen wir in Amerika hätten kaufen können, da das praktisch unmöglich war. Hätte man die veränderte Kaufkraft des Geldes berücksichtigen wollen, so hätte man den Binnenwert der Mark, des Dollars und des Pesos einsetzen müssen, nicht aber den Außenwert, der sich im Wechselkurs darstellt. Da jedoch die einheitliche Einrichtung eines index number in den angegebenen Staaten fehlt, so ist der Binnenwert des Geldes, der sich ständig verändert hat, nicht festzustellen. Man kann aber wohl mit Bestimmtheit annehmen, daß der Binnenwert der Mark stärker als der des Dollars und Pesos gesunken ist und käme daher zu dem Resultat, daß in Deutschland die relative Preissteigerung der Häute bei Berücksichtigung dieses Faktors noch geringer gewesen sein muß als in Nord- und Südamerika. Dagegen wurden bei Feststellung der nordamerikanischen Zahlen die jeweiligen notierten Marktpreise um den Betrag erhöht, der sich aus der Gewichtsdifferenz zwischen englischen und deutschen Pfund ergibt. Auch dies wäre nicht nötig gewesen, da wir ja nur die relative Preissteigerung für die jeweilige Gewichtseinheit feststellen wollten, es ist jedoch geschehen, um die absolute Vergleichbarkeit der Preise in den verschiedenen Ländern zu ermöglichen. Nicht berücksichtigt wurde ferner die Qualitätsverbesserung der deutschen Ware, die durch die verbesserte Abschlachtung während des Krieges erreicht wurde. Es erfolgte dies nicht, weil diese Verbesserung nicht für sämtliche Häute erfolgte und daher die Einsetzung einer schätzungsweise ermittelten Zahl notwendig geworden wäre, was nicht zweckmäßig ist. Durch dieses Moment ergibt sich jedoch ein weiteres Sinken der deutschen Relativzahlen, sodaß man endgültig sagen kann, daß unter Berücksichtigung aller dieser Faktoren die deutsche Haut im Jahre 1917 und 1918 geringer bewertet worden ist als ihrem inneren Friedenswert entsprach.

Die Preispolitik der Behörden ist zweifellos einseitig vom Konsumentenstandpunkt aus geleitet gewesen. Das Ziel, das hierbei verfolgt wurde, war dasselbe wie bei allen zwangsweisen Eingriffen während des Krieges. Man wollte die Auswirkung der volkswirtschaftlichen Grundgesetze, die sich infolge unserer Abschließung vom Weltmarkte und der ein-

getretenen Knappheit in einer gewaltigen Preissteigerung und dadurch bedingt in einer Erschwerung der Versorgung der ärmeren Bevölkerungsschichten, in starken Lohnsteigerungen und beträchtlicher Geldentwertung geäußert hätten, durch Zwangsregelung unterbinden. Man erstrebte vielmehr eine möglichst billige und gleichmäßige Bedarfsdeckung aller Volksgenossen und vor allem die Sicherstellung des Heeresbedarfs. Da der Staat aus seinen Finanzmitteln die gewaltigen Truppenmassen unterhalten mußte, war er selbst der größte und bedeutendste Konsument geworden und hatte daher ein überwiegendes fiskalisches Interesse an einer billigen Bedarfsdeckung. Stand so das Ziel klar vor Augen, so war trotzdem seine Erreichung nicht möglich, da die kollidierenden Interessen zu vielgestaltig waren. Erreicht wurde auf dem Gebiete der Häutewirtschaft, daß die Häutepreise niedrig blieben, billiges Leder jedoch erhielt man trotzdem nicht. Ein Niedrighalten der Preise war ja schließlich für Häute auch leichter als für Leder. Es folgt dies aus dem einfachen Grunde, daß der Häuteproduzent sein Erzeugnis wohl oder übel zu jedem Preise, auch einem verlustbringenden, abgeben muß, will er nicht noch einen größeren Verlust erleiden. Er kann mit der rohen Haut nichts weiter machen als sie dem Lederhersteller verkaufen, sonst verdirbt sie ihm und wird wertlos. Niemand aber kann den Lederhersteller zwingen, unter einem gewissen Preis, der ihm mindestens die Produktionskosten und einen Unternehmergewinn bringt, zu arbeiten. Dieser Grund, der in der natürlichen Beschaffenheit der Ware liegt, und die Stellung, in der sich der Staat gegenüber den beiden Gruppen, Fleischer und Gerber, befand, waren zweifellos von Einfluß auf die Preispolitik der Behörden. Die zu Gunsten der Staatsfinanzen niedrig gehaltenen Häutepreise bewirkten nun, daß der Fleischer einen im Verhältnis zu den Viehpreisen gegen früher höheren Fleischpreis vom Konsumenten nehmen mußte, weil ja, wie wir gesehen haben, die Viehpreise stärker gesteigert waren als die Häutepreise, und die Häute- und Fleischpreise verbundene Preise sind. So zahlte der Fleischkonsument eine indirekte Fleischsteuer zum Zwecke der Verbilligung der Haut. Wo dieses nicht geschah, sondern wo Kommunalschlachtungen vorgenommen wurden, und die Kommunen, die nicht auf Erwerb ausgingen, den Teil, den sonst der Fleischer als Einkommen gehabt hätte, zur Deckung des durch die niedrigen Häutepreise entstehenden Ausfalls verwendeten, trug letzten Endes der Fleischer die Differenz, insofern als er seine Existenz verloren hatte. Im ganzen kann man sagen, daß das Ziel der Höchstpreisfestsetzung, niedrigere Preise zu erhalten, nur nach der Seite der Häuteproduzenten, nicht dagegen nach der der weiterverarbeitenden Industrie erreicht worden ist. Nachdem man so gezwungen gewesen war, der Lederindustrie für ihre Produkte einen durch die nicht auszuschaltenden wirtschaftlichen Tatsachen bedingten Preis zu bewilligen, der den Friedenspreis beträchtlich überschritt, hätte man auch dem Häuteproduzenten aus Gerechtigkeitsgründen einen erhöhten Preis zahlen müssen, der die Höhe des Lederpreises nur wenig beeinflußt hätte. Auch die Selbstkosten des Fleischers und der Gruppen, die sich mit der Sammlung der Häute befaßten, waren nämlich bedeutend gestiegen.

8. Die technischen Schwierigkeiten bei der Durchführung der behördlichen Maßnahmen.

Diese Steigerung der Selbstkosten wurde einmal hervorgerufen durch die zentralisierte Bewirtschaftung der Häute, zum anderen durch die allgemeine Preissteigerung aller Hilfsstoffe und Löhne und durch die dauernde Verminderung des Umsatzes infolge der geringer werdenden Zahl der Schlachtungen. Eine wenn auch geringe doch immerhin zu erwähnende Belastung bildete die Zentralsammelstelle, die Deutsche Rohhaut-A.-G., deren Unterhaltungskosten von den an der Häuteverwertung beteiligten Gruppen getragen wurden. Wichtiger waren jedoch die Kosten, die durch die sonstigen behördlichen Maßnahmen entstanden. Die Art der Andienung machte eine beträchtliche Schreibarbeit vom ersten Anlieferer bis zum Verband oder Großhändler, die die Ware der Deutschen Rohhaut-A.-G. lieferten, erforderlich. Zahlreiche Gewichts- und Loslisten, Rechnungen und sonstige Papiere waren sorgfältig anzufertigen, wozu vermehrte Bürokräfte nötig waren, die während des Krieges nur schwer und teuer zu erhalten waren. Die wechselnden Andienungsarten und Gewichtsklassen erforderten nicht nur eingehendes Studium der Bestimmungen, sondern auch beträchtliche Mehrarbeit in den Lägern, wozu oft die Arbeitskräfte kaum zu beschaffen waren. Die verschiedenen Bestimmungen über die Art der Abschlachtung der Häute machten eingehende Belehrungen der Anlieferer erforderlich, wozu Versammlungen abgehalten werden mußten, die Kosten verursachten. Weiterhin machten die mehrfach herabgesetzten Preise die Anlieferer unmutig. Es war daher erforderlich, sie in Versammlungen zu beruhigen und davon abzuhalten, ihre Ware im Schleichhandel zu verwerten. Man mußte außerdem die einzelnen Orte kontrollieren, ob die Bestimmungen der Zentralstellen befolgt wurden, weil man sich auf die neuen Leute, die an Stelle der zu der Fahne gerufenen getreten waren, nur wenig verlassen konnte. Außerdem war das alte gelernte Personal zum großen Teil im Heeresdienst, sodaß man sich mit Aushilfskräften behelfen mußte. Dadurch sank die Arbeitsleistung und die Aufsicht mußte eine schärfere werden. Alles dies trug dazu bei, die Kosten der Verwertungen und Händler zu erhöhen. Am einschneidensten wirkten jedoch die zum Zwecke der Eisenbahnentlastung getroffenen Bestimmungen über Bezirkseinteilung und Einrichtung von Sammellägern zu Beginn des Jahres 1917. Diese machten beträchtliche Änderungen in der inneren Organisation der Verwertungen und Großhändlerfirmen erforderlich. Es mußten neue Läger angelegt werden, die gesamte Ware mußte über die Zentralläger laufen. Hiermit waren gewaltige neue Kosten verbunden. Erst in der Höchstpreisverordnung vom 30. November 1918 wurde diesen Verhältnissen Rechnung getragen, indem den Andienern der Deutschen Rohhaut-A.-G. eine Beihilfe zu den Geschäftsunkosten in Höhe von 4 % des Wertes der angedienten Ware zugebilligt wurde, die später auf 6 % erhöht wurde. Zu beachten ist hierbei, daß dies erst nach dem Waffenstillstand und der politischen Umwälzung erfolgte, als man befürchten mußte, daß sonst niemand mehr die Beschlagnahmebestimmungen befolgen würde. Auch sonst waren alle Artikel, die von den Anlieferern benötigt

wurden, beträchtlich im Preise gestiegen. Angefangen mit den Kontorartikeln, Papier, Steuern war alles teuerer geworden. Materialien, wie Stricke, von denen insgesamt monatlich 4200 dz zum Bündeln der Häute erforderlich waren, konnte man kaum erhalten. Man war gezwungen, sich auch hier mit Ersatzstricken aus Papier und Stroh zu helfen. Verzinkte Blechmarken, die zum Nachweis der Identität an den Häuten befestigt wurden, waren nicht mehr zu haben und mußten durch solche aus Holz ersetzt werden. Abgesehen von den Mehrkosten, die das alles verursachte, hatte man beträchtliche Schwierigkeiten, überhaupt die Dinge zu bekommen. Auch die Salzversorgung zur Konservierung der Häute wurde immer schwieriger und teurer. Teilweise konnten die Salinen nicht liefern, oft war die Waggongestellung der Eisenbahn zu gering, oder der Transport dauerte zu lange. Unmöglich wurde mit der Zeit die Beschaffung des zur Denaturierung erforderlichen $^1/_4$ % Petroleum. Ebenso wurde Soda, von dem auf Grund der Salzbefreiungsordnung vom 5. März 1913 2 % zur Denaturierung erforderlich waren, immer mehr zur Munitionsherstellung benutzt und war nicht mehr zu erhalten. Da die anderen zugelassenen Vergällungsmittel für die Häute schädlich, oder in ihrer Wirkung noch nicht ausprobiert waren, die Ware auch für derartige Experimente zu teuer und knapp war, wandte sich der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen in verschiedenen Eingaben an das Reichsschatzamt, um eine unvergällte Abgabe des für seine Mitglieder lebensnotwendigen Salzes ohne Bezahlung der Steuer zu erreichen. Gegen Ende des Jahres 1917 wurde erreicht, daß eine Vergällung durch $^1/_8$ % Petroleum als genügend angesehen wurde. Damit wurde gleichzeitig eine beträchtliche Menge Petroleum erspart und für andere Zwecke frei. Es handelte sich bei der Vergällung von jährlich 20000 t Salz um immerhin 25000 kg Petroleum. Erst im Januar 1919 wurde die steuerfreie Lieferung von unvergälltem Salz zur Häutekonservierung zugestanden, damit wurden die strengen Bestimmungen der Salzsteuergesetzgebung erneut zu Gunsten lebenswichtiger Erzeugnisse durchbrochen. So waren die Kosten der Häuteproduzenten und ihrer Organisationen immer höhere geworden. Wenn die Verwertungsgenossenschaften trotzdem nur denselben Prozentsatz vom Erlös zur Unkostendeckung einbehielten wie vor dem Krieg, so lag dies daran, daß sie zum Teil andere lohnende Aufgaben übernehmen konnten. Die Häutehändler jedoch, die an sich in der Lage gewesen wären, die Unkostensteigerung durch Zahlung niedrigerer Preise an ihre Anlieferer auszugleichen, konnten dieses nicht tun, um ihre Lieferanten nicht an die Verwertungen zu verlieren, und wurden so notleidend, vor allem, nachdem auch die Beschlagnahme von Kleintierfellen, die ihnen vorher einen Ausgleichsverdienst gelassen hatten, erfolgt war. Ihnen kam dann der Unkostenzuschlag vom 30. November 1918 persönlich zu gute, während die Genossenschaften denselben an ihre Anlieferer im höheren Preise weiterzahlten.

Aus dieser kurzen Darstellung der eingetretenen Schwierigkeiten kann man ersehen, daß der Gewinn bei der Häuteverwertung den erhöhten Preisen nicht annähernd entsprochen haben kann, soweit nicht die Interessenten sich am Fleischpreis schadlos hielten.

C. Die Bewirtschaftung der bei Militärschlachtungen anfallenden Häute und Felle.

Die Sammlung und Weiterleitung der Häute- und Fellmengen durch die Deutsche Rohhaut-A.-G. beschränkte sich auf das Material, welches aus gewerblichen Schlachtungen zum Zwecke der Fleischversorgung der deutschen Zivilbevölkerung stammte. Die Erfassung und Sammlung derjenigen Häute und Felle, die bei Militärschlachtungen im Inlande und im Felde, sowie bei Schlachtungen zur Versorgung der Zivilbevölkerung der von unseren Truppen besetzten Gebiete anfielen, wurde im Verlaufe des Krieges der Kriegsleder-A.-G. übertragen. Die für diese gewaltige Aufgabe erforderliche Organisation mußte von ihr nun geschaffen werden neben den sonstigen ungeheuren Aufgaben, die sie zu erfüllen hatte. Wenn man berücksichtigt, daß nicht nur die Verteilung und Bezahlung der inländischen Häutemengen, sondern auch die Erfassung der in den besetzten Gebieten vorgefundenen Leder, die Bewirtschaftung der pflanzlichen und anorganischen Gerbstoffe und die Kontrolle der Einarbeitungen und Anlieferungen von Leder durch die Gerbereien zu ihrem Aufgabenkreis gehörte, dann kann man verstehen, daß der Ausbau der Maßnahmen zur Erfassung der in Frage stehenden Häutemengen nur schrittweise vor sich gehen konnte. Zu dieser Arbeitshäufung, die bei der Kriegsleder-A.-G. vorhanden war, trat als erschwerendes Moment hinzu, daß irgend welche Organisationen, auf die man sich hätte stützen können und wie sie z. B. beim inländischen Häutegeschäft in den Verwertungsgesellschaften und Häuteverwertungs-Verbänden vorhanden waren, der Natur der Sache nach vollkommen fehlten. Es wird notwendig, die Organisation der Kriegsleder-A.-G., soweit sie die Häutebewirtschaftung zum Gegenstand hat, kurz zu betrachten.

Bei der Gründung der Kriegsleder-A.-G. hatte die Kriegs-Rohstoffabteilung des Kriegsministeriums als ihren Zweck hauptsächlich die schlüsselmäßige Verteilung der zur Versorgung des Heeres mit Leder benötigten Häute und Felle an die Gerbereien im Auge. Bald jedoch machte sich das Bedürfnis geltend, die Erfassung der Häute aus Militärschlachtungen straffer zu zentralisieren, um eine gleichmäßige Verteilung an die Leder herstellenden Betriebe zu gewährleisten. Diese Aufgabe wurde Anfang des Jahres 1915 der „Abteilung Häute aus den besetzten Gebieten" übertragen, die jetzt unabhängig neben der „Abteilung deutscher Innungs- und Händlerhäute" innerhalb der Kriegsleder-A.-G. stand. Dieser ersteren Abteilung wurde dann im Laufe der Zeit die Sammlung der Heereshäute, der Kauf des Gefälles in den besetzten Gebieten, sowie die Übernahme der eingeführten Häute- und Fellmengen überlassen. Im April 1917 erhielt sie die Bezeichnung „Abteilung Häute II", die andere, welche sich mit der Verteilung sämtlicher Häute und Felle, auch derjenigen aus den besetzten Gebieten und aus Garnisonschlachtungen zu befassen hatte, die Benennung „Abt. Häute I". Nur mit den Aufgaben der Abteilung Häute II haben wir uns zu beschäftigen.

Zu Beginn des Krieges ging naturgemäß die Verwertung der bei den Militärschlachtungen anfallenden Häute und Felle vollkommen ungeregelt

vor sich. Soweit die einzelnen Truppenteile in der Heimat selbst Schlachtungen vornahmen, verkauften sie ihr Gefälle an Händler oder ließen es durch Häuteverwertungen der Fleischer verwerten. Hierbei war die Gewähr gegeben, daß das Gefälle sachgemäß behandelt wurde. Ganz anders lagen die Verhältnisse bei den Feldtruppen. Bei dem schnellen Vormarsch war es natürlich ganz ausgeschlossen, die Abschlachtung sorgfältig vorzunehmen, oder die anfallenden Häute zu sammeln und in die Heimat zu senden. Teilweise wurden sie vielfach liegen gelassen oder vergraben, zum anderen Teil verkaufte man sie an zufällig des Weges kommende Händler zu einem geringen Preis. Diese Verhälnisse änderten sich erst, als auf dem westlichen Kriegsschauplatz der Vormarsch zum Stillstand kam und der Stellungskrieg begann. Auch dann wurde noch sehr oft das Gefälle von den Truppenteilen an einzelne deutsche Händlerfirmen oder Lederfabriken und Vereinigungen von Gerbereien verkauft. Ein beträchtlicher Teil wurde jedoch schon damals zusammen mit den in Belgien requirierten Häuten und Fellen nach Deutschland abtransportiert. Diese Mengen wurden im Jahre 1914 vom Westen her nach Köln und Berlin, vom Osten her nach Breslau geleitet und dort in Lägern untergebracht, um dann an die Lederindustrie verkauft zu werden. Im Januar 1915 setzte eine rationellere Arbeitsweise ein, nachdem die Bewirtschaftung in die Hände der Kriegsleder-Aktiengsellschaft gelegt worden war. Da die bis zu dem Zeitpunkt bestehenden deutschen Sammelläger zur Aufnahme der Häute nicht genügten, begann man neue Läger zu errichten, und zwar bei bestehenden Häuteverwertungen, Händlerfirmen und Lederfabriken. Trotzdem konnte die gewaltige Menge Rohware nicht schnell genug untergebracht werden, da die entstehenden Sammelläger sich infolge des durch die Einberufungen verursachten Leutemangels nur langsam vergrößern konnten. So kam es, daß wegen der Verstopfung der Läger viele Eisenbahnwagen mit Häuten wochenlang unterwegs waren und von einem Ort zum anderen verschoben werden mußten. Da nun die Häute im Felde infolge des Salzmangels nur ungenügend konserviert werden konnten, kamen sie sehr oft in einem noch beklagenswerteren Zustande an, als in dem sie sich schon zur Zeit der Absendung befunden hatten. Zu diesen Schwierigkeiten, die in der Natur der Ware lagen, kamen andere, die durch die damaligen Verhältnisse bedingt waren. So trafen in den ersten Monaten des Jahres 1915 sehr oft Waggons in den Sammellägern ein, über die keinerlei Meldung vorlag. Da in der ersten Kriegszeit nur selten Frachtbriefe für Heerestransporte ausgestellt wurden, wußte oft niemand, woher die eintreffende Ware kam, oder welche Mengen in den Waggons enthalten sein sollten. Daß diese Verhältnisse für den Aufbau einer leistungsfähigen Organisation außerordentlich hinderlich waren, ist klar. Erst allmählich besserten sich die Zustände und als dann im Januar und Februar des Jahres 1915 von der Kriegs-Rohstoff-Abteilung des preuß. Kriegsministeriums Vorschriften über die Behandlung der Waren erlassen wurden, konnte sich die weitere Entwickelung erfreulicher gestalten. Von großem Wert für das Gelingen der Organisation war vor allem auch die rege Mitarbeit der Lagerhalter als Sachverständiger, welche die Richtlinien, nach denen dann erfolgreich gearbeitet werden konnte, vorzeichneten. Auf die Verfügungen, die im Laufe der Kriegsjahre über diese Materie

erlassen worden sind, im einzelnen einzugehen, verbietet ihre Zahl. Es ergingen während dieses ganzen Zeitraumes von der Kriegsleder-Aktiengesellschaft an die Sammelläger 126 Anweisungen, die sämtlich Anordnungen der Kriegs-Rohstoff-Abteilung zur Grundlage hatten. Es kann sich hier nur darum handeln, die Grundzüge, nach denen gearbeitet werden mußte, zu zeigen, da auch die hauptsächlichsten Momente der gesamten Regelung während der ganzen Zeit im allgemeinen die gleichen geblieben sind und es sich bei der großen Zahl von Einzelanordnungen zumeist nur um technische Fragen der Sortierung handelte, die im Zusammenhang mit den Maßnahmen für das inländische Gefälle erforderlich wurden.

Im Januar 1915 erließ die Kriegs-Rohstoff-Abteilung eine Vorschrift, die für die gesamte Dauer der Bewirtschaftung in Geltung blieb und die besagte, daß die in jedem einzelnen Waggon enthaltenen Häute und Felle eine Einheit bilden sollten, die nicht zerrissen werden durfte. Es geschah dieses, um die Abrechnung mit den einzelnen militärischen Stellen zu erleichtern. Der Inhalt eines jeden Waggons mußte danach für sich gelagert und sortiert werden. Hierauf erfolgte die Abschätzung der Ware durch von der Kriegsrohstoff-Abteilung ernannte Sachverständige, und im Anschluß hieran die Übersendung der bezüglichen Papiere, Loslisten und sonstigen Urkunden an die Kriegsleder-Aktiengesellschaft. Letztere nahm dann die Verteilung der Häute an die Gerbereien vor, und zwar erfolgte sie, soweit die Häute geeignet waren, über den Verteilungsschlüssel. Der Teil der Häute, der qualitativ zu minderwertig hierzu war, sowie die nicht beschlagnahmten Felle wurden teils in Lohngerbung vergeben, teils freihändig verkauft. Im späteren Verlauf der Bewirtschaftung wurden noch Zentralläger geschaffen, wohin bestimmte Häute- und Felle-Gattungen aus abgeschätzten Losen der einzelnen Sammelläger abtransportiert wurden. Sie hatten den Zweck, durch Konzentrierung größerer Mengen dieser Gattungen eine genaue Sortierung nach den Höchstpreisverordnungen zu ermöglichen und praktisch verteilbare Lose zu schaffen, da es sich bei den in Betracht kommenden Gattungen (Kalbfelle, Ziegenfelle, Schweinefelle, Hundefelle, trockene Rindhäute, trockene Roßhäute) in den einzelnen Lägern zumeist um zu kleine Vorräte handelte.

Die für die Abrechnung zwischen der Kriegsleder-Aktiengesellschaft und Militärverwaltung wichtigste Verfügung wurde am 14. Juni 1915 von der Kriegsrohstoff-Abteilung erlassen. Sie bestimmte, daß eine Bezahlung des Gefälles an die einzelnen Truppenteile nur dann erfolgen durfte, wenn diese Selbstverpfleger waren. Die Bezahlung sollte dann so vor sich gehen, daß generell für Großviehhäute 50.— Mk., Roßhäute 30.— Mk., Kalbfelle 20.— Mk., Schaf-, Lamm- und Ziegenfelle 5.— Mk. pro Stück gezahlt wurden. Diese Durchschnittspreise waren aus dem Grunde festgesetzt worden, weil eine genaue Gewichtsbestimmung meistens nur schwer zu ermöglichen und vielfach unmöglich war. Für sämtliche Häute und Felle, welche von Truppenteilen geliefert wurden, die durch die Heeresverwaltung direkt verpflegt wurden, war von der Kriegsleder-Aktiengesellschaft ein Betrag von 90 % des durch die Sachverständigen geschätzten Wertes an die Generalmilitärkasse in Berlin zu zahlen. Die restlichen 10 % des Wertes behielt die Kriegsleder-Aktiengesellschaft zur Deckung ihrer Unkosten. Durch die gleiche Verfügung wurde auch die Bewirt-

schaftung der Häute aus Garnisonschlachtungen der Kriegsleder-Aktiengesellschaft übertragen, die in der gleichen Weise vor sich ging.

Die Sammelläger wurden, wie schon erwähnt, nicht von der Kriegsleder-Aktiengesellschaft in eigener Verwaltung geführt, sondern sie bediente sich der Händlerfirmen und Genossenschaften, die schon bestanden. Diese waren nicht nur Lagerhalter im Sinne des Handelsgesetzbuches, welche die Lagerung und Aufbewahrung von Waren betreiben. Vielmehr waren die Sammelläger ausgesprochene Wirtschaftsläger, in denen eine umfangreiche Bearbeitung der Waren zu erfolgen hatte. Die eintreffenden Häute und Felle mußten nach bestehenden Vorschriften, welche sich an die für die inländische Häuteproduktion erlassenen eng anschlossen, nach Art, Gattung und Fehlern sortiert werden. Hierüber waren umfangreiche Listen zu führen. Die Ware mußte gesalzen und in jeder Weise pfleglich behandelt werden. Hierzu war eine große Zahl von Arbeitern und kaufmännischem Personal erforderlich. Weiterhin mußte der Ab- und Antransport zur Bahn durch den Lagerhalter besorgt, die Ware ihrem Werte entsprechend versichert werden, wobei die Prämien zu seinen Lasten gingen, die Polizen auf den Namen der Kriegsleder-Aktiengesellschaft ausgefertigt wurden. Der Lagerhalter erhielt für sämtliche genannten Unkosten eine Pauschalsumme, die im Anfang auf 6.— Mk. für je 100 Kilo festgesetzt war. Als das Gefälle aus Garnisonschlachtungen hinzukam, wurde die Vergütung für dieses auf 5 Mk. für je 100 Kilo bemessen. Im Jahre 1917 sind im Durchschnitt noch die gleichen Summen gezahlt worden. Erst am 1. Oktober 1918 wurden die Sätze erhöht und zwar auf 7.— Mk. für gesalzene Häute, 9.— Mk. für sämtliche übrigen Felle und 12.— Mk. für trockene Ware je 100 Kilo.

Die Zahl der Sammelläger ist zu den verschiedenen Zeiten nicht gleich hoch gewesen; im April 1917 waren es 20, davon 6 bei Häuteverwertungsvereinigungen und 14 bei Häutehändlern und Lederfabriken, gegen Ende 1918 bestanden 26 Sammelläger, darunter 3 eigene Zentralläger der Kriegsleder-Aktiengesellschaft.

Die während der ganzen Kriegszeit durch die Kiegsleder-Aktiengesellschaft, Abteilung Häute II, bewirtschafteten Häute und Felle aus Garnisonschlachtungen belaufen sich auf folgende Mengen (Stückzahlen).

	1915	1916	1917	1918	1919	1915/19
Rindshäute	58689	375782	1061965	1270108	186320	2952864
Kalbfelle	6491	25057	69466	159722	13861	274597
Schaffelle	52477	117307	261670	274138	33554	739140
Roßhäute	2252	6590	25956	43063	6143	84004
Sonstiges	439	1883	31877	13118	174	47491

D. Die Einfuhr von Häuten und Fellen während des Krieges.

Neben der Erfassung dieser Häute und Felle, die die der Heimat sowie in den Gebieten, welche unsere Truppen erobert hatten, anfielen, bemühte man sich, die Einfuhr aus den uns umlagernden Ländern, die neutral geblieben waren, mit allen Mitteln zu erhöhen. Einmal wurde die Rohware

im Inlande für den eigenen Bedarf dringend gebraucht, dann aber wollte man den Gerbereien einen wirtschaftlicheren Betrieb dadurch ermöglichen, daß sie ihre Produktionsfähigkeit voll ausnutzen und ihren Umsatz vergrößern konnten. Weiterhin war es wichtig, größere Mengen von hochwertigen veredelten Stoffen für die Ausfuhr zu erhalten, deren Verkauf unseren Wechselkurs stärken mußte. Auch ein politisches Moment spielt hier mit hinein, indem man nämlich dadurch, daß man den Neutralen bei ihnen überflüssige Waren abnahm und ihnen dringend benötigte überließ, die Beziehungen freundlicher gestalten konnte. In den ersten Kriegsmonaten nun haben weitsehende deutsche Firmen zweifellos große Mengen Rohware eingeführt. Zahlenmäßig ist das leider nicht festzustellen, da das Statistische Amt bisher die Veröffentlichung dieser Zahlen noch nicht erlauben durfte. Man schätzt diese Einfuhr allein für die Monate Mai bis November 1915 auf 500000 Häute. Im weiteren Verlauf des Krieges wurde es jedoch für die Privaten immer schwieriger, ausländische Ware einzuführen, da ganz abgesehen von anderen Schwierigkeiten die Preise zu hoch waren und sich durch die Verschlechterung unseres Wechselkurses, die gegen Ende des Jahres 1915 schon 30 % der Friedensparität betrug, für die Verwendung im Inland zu teuer stellten. Wie die Einfuhr von teuren Auslandskalbfellen durch die Kalblederindustrie in Verbindung mit der Festsetzung von Höchstpreisen für Kalbleder in Deutschland und dem Verbot der Wiederausfuhr von Leder ein wesentlicher Grund für die Beschlagnahme der deutschen Kalbfelle gewesen ist, haben wir bereits früher gesehen.

Aber auch sonst wurde die Einfuhr nach Deutschland durch Ausfuhrverbote der in Frage kommenden Länder gehemmt. Dänemark und Norwegen erließen Ausfuhrverbote für Häute, gestatteten dagegen die Kalbfellausfuhr, Holland, das starke Überproduktion an Häuten hatte, mußte auf den Druck Englands hin die Ausfuhr von Häuten und Fellen aller Art verbieten. Seine Lederindustrie konnte sich trotzdem nicht in der gewünschten Weise entwickeln, da es ihr an Gerbstoffen fehlte. Dagegen brachte Schweden, das ebenfalls Ausfuhrverbote für alle Arten von Häuten und Fellen erließ, seine Lederindustrie so in die Höhe, daß es seit Ende des Jahres 1917 auf dem dänischen Häutemarkt stark kaufen mußte und seinerseits zur Preissteigerung beitrug. Die Schweiz benötigte den größten Teil ihrer Häuteproduktion selbst und gab nur kleine Quoten zur Ausfuhr frei, deren Preis jedoch dank der starken italienischen, französischen und amerikanischen Konkurrenz für uns zu hoch war.

1. Die Einfuhr durch das Händlerkonsortium der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft.

Diese Ausfuhrverbote und die wachsende Schwierigkeit der Beschaffung ausländischer Zahlungsmittel machte es den Privatfirmen bald unmöglich, im Ausland Ware zu kaufen. Da ferner das Auftreten zahlreicher Käufer die Preise auf den Auslandmärkten erhöhte, sah man sich in Deutschland veranlaßt, den Einkauf im Ausland zu zentralisieren. Um nun aber nicht das Gegenteil von dem zu erreichen, was erreicht werden sollte, schuf man nicht eine weithin sichtbare Einkaufszentrale, deren Erscheinen auf den

ausländischen Märkten stark preissteigernd gewirkt haben würde, sondern beschritt einen anderen Weg. Man gliederte nämlich der Deutschen Rohhaut-Aktiengesellschaft ein Händlerkonsortium an, dessen Bestehen geheim gehalten wurde und dem die bedeutendsten Häute-Einfuhrfirmen angehörten, um eine Benachteiligung einzelner Interessenten zu verhindern. Es wurde in der Form einer Gesellschaft des bürgerlichen Rechts gegründet, um die Geheimhaltung zu ermöglichen. Diese Vereinigung wurde am 8. 11. 1916 gegründet und umfaßte 18 Firmen, von denen jede 100000 Mark als Sicherheit für die Vertragserfüllung an die Deutsche Rohhaut-Aktiengesellschaft zu zahlen hatte, die diese als Treuhänderin verwaltete. Der erste Vertrag zwischen diesem Konsortium, der Kriegsleder-Aktiengesellschaft und der Kriegsrohstoff-Abteilung des Kriegsministeriums ist unter dem Aktenzeichen Ch. II 801/9. 16. K. R. A., ein zweiter am 5. Oktober 1917 abgeschlossen worden. Beide bestimmten, daß das Händlerkonsortium für Rechnung der Kriegsleder-Aktiengesellschaft auf Grund von bestimmten Aufträgen, die sich auf die benötigten Sorten und Mengen bezogen, bestens im Ausland einzukaufen hatte. Hierzu bediente sich das Konsortium einer Reihe neutraler und eigener Vertrauensleute, die im eigenen Namen im Auftrage des Konsortiums und für Rechnung der Kriegsleder-Aktiengesellschaft handelten, sodaß also das Konsortium der Kriegsleder-Aktiengesellschaft gegenüber als Kommissionär galt. Die Händlervereinigung hatte für Ausfuhrbewilligung, Lagerung und pflegliche Behandlung der Häute, vor allem für Nachsalzung zu sorgen und die Gefahrenversicherung für Rechnung der Kriegsleder-Aktiengesellschaft abschließen. Für seine Tätigkeit erhielt das Konsortium eine Kommissionsgebühr von 1 1/3 % des Nettofakturenwertes der gekauften Ware. Bei Streitigkeiten entschied ein Schiedsgericht, wobei das Konsortium durch die Deutsche Rohhaut-Aktiengesellschaft der Kriegsleder-Aktiengesellschaft gegenüber vertreten wurde. Als Vertragszweck wurde die möglichst ergiebige Einfuhr solcher Häute und Felle zu möglichst billigen Preisen bezeichnet, die sich zu den am dringendsten benötigten Lederarten (Sohlleder, Vacheleder, Treibriemenleder) eignen. Die zur Bezahlung der Käufe erforderlichen ausländischen Zahlungsmittel beschaffte die Kriegsleder-Aktiengesellschaft, die von der Reichsbank zu diesem Zwecke Werte in Höhe von 30 Mill. Mark zur Verfügung gestellt bekam. Die Kriegsleder-Aktiengesellschaft ihrerseits verpflichtete sich, nur durch das Händlerkonsortium einzuführen.

Um die Preissteigerung auf den Auslandsmärkten weiterhin durch Ausschalten von Käufern zu unterbinden, wurde auch mit Österreich-Ungarn am 30. März 1917 ein Vertrag auf drei Monate abgeschlossen, der dann weiter verlängert wurde. Hierin verpflichtete sich Österreich-Ungarn, alle offiziellen Einkäufe von Häuten im Ausland zu unterlassen und für private Käufe keine Einfuhrbewilligung zu erteilen. Deutschland seinerseits gab für österreichische Käufe in Holland und Skandinavien keine Durchfuhrerlaubnis. Als Ausgleich erhielt Österreich 300000 kg leichte Häute deutscher Provenienz innerhalb der 3 Monate April, Mai und Juni 1917, sowie 40 % der deutschen Einfuhrmengen, die in den gleichen Monaten die Höhe von 1 Million kg übersteigen würden. Letztere Bestimmung wurde jedoch nicht wirksam, weil die Einfuhr nur rund 400000 kg betrug. Für Österreich-Ungarn bestand kein Abnahmezwang, die Preise sollten die

deutschen Übernahme- und Höchstpreise sein. Weiterhin wurde das Händlerkonsortium durch die Aufnahme österreichischer und ungarischer Firmen ergänzt.

Dieser Vertrag wurde durch einen neuen vom 19. Januar 1918 ersetzt, der zwischen der Kriegsleder-Aktiengesellschaft, der Häute- und Lederzentrale-Aktiengesellschaft Wien und der Lederindustriezentrale Budapest einerseits und der Händlervereinigung andererseits, die sich jetzt aus 18 deutschen, 8 österreich. und 4 ungarischen Firmen zusammensetzte, abgeschlossen wurde. Der Inhalt des Vertrages war in der Tendenz derselbe wie bisher. Die Einfuhr geschah durch die Händlervereinigung als Kommissionär für Rechnung der 3 Kriegsgesellschaften und als Vergütung wurden wieder 1½ % Kommissionsgebühr, bei nachweislich höheren Unkosten bis 2½ % bewilligt. Die Einfuhrmengen sollten so verteilt werden, daß die Kriegsleder-Aktiengesellschaft 60 %, die beiden österreichisch-ungarischen Gesellschaften zusammen 40 % erhielten; eine erneute Abgabe von deutschen Häuten an Österreich-Ungarn erfolgte nicht wieder. Der Gewinn oder Verlust der Händlervereinigung fiel ebenfalls mit 60 % auf die deutsche, mit 40 % auf die österreichisch-ungarische Händlergruppe. Dieser Vertrag war mit Gültigkeit bis zum 31. März 1918 abgeschlossen worden und verlängerte sich stillschweigend immer um weitere drei Monate, wenn er nicht drei Wochen vorher gekündigt wurde. Am 17. Oktober 1919 wurde die Auflösung der Gesellschaft beschlossen.

Die Händlervereinigung hat nun in den Jahren 1917, 1918 und 1919 folgende Mengen roher Häute und Felle eingeführt:

1917

	Stück	Gewicht in kg	Betrag in Mark
Großviehhäute	—	—	—
Büffelhäute in Streifen	8 Ballen		25651.65
Kalbfelle ges.	218697	863615	5694356.12
„ tr.	10685	13356	196336.25
Tornisterkalbfelle	20647	62192	454808.83
Seehundfelle	9327	51029	383370.76
Schweinefelle	1460	29553	174616.18
		1019745	6929139.79

1918

	Stück	Gewicht in kg	Betrag in Mark
Großviehhäute	57047	1263590	5060591.42
Büffelhäute in Streifen	—	—	—
Kalbfelle ges.	44004	220354	1692014.88
„ tr.	55	71	1115.77
Tornisterkalbfelle	—	—	—
Seehundfelle	37631	229148	1471407.33
Schweinefelle	—	—	—
		1713163	8225129.40

1919

	Stück	Gewicht in kg	Betrag in Mark
Großviehhäute	1008	19462	90943.04
Büffelhäute in Streifen	—	—	—
Kalbfelle ges.	—	—	—
„ tr.	—	—	—
Torniſterfelle	—	—	—
Seehundfelle	—	—	—
Schweinefelle	—	—	—
		19462	90943.04

Hiernach ergibt ſich für 1917/19 eine Einfuhr von rund 2750 tons Rohware im Werte von rund 15245000 Mk., was als ein ganz geringes Reſultat im Hinblick auf die aufgewandte Mühe und Arbeit bezeichnet werden muß. Der Grund hierfür iſt in den erwähnten Ausfuhrverboten zu ſuchen, deren Durchführung außerordentlich ſcharf gehandhabt wurde, wie man an dem Reſultat vom Jahre 1917 ſehen kann, in welchem nicht eine einzige Großviehhaut eingeführt werden konnte. Es gelang nicht einmal, die bei den Schlachtungen der Zentraleinkaufsgeſellſchaft in Dänemark anfallenden Häute nach Deutſchland einzuführen. Wo einmal für größere Mengen die Einfuhrerlaubnis erteilt wurde, griff eine der alliierten Mächte ein und drückte ſo lange auf die infrage kommende neutrale Regierung, bis dieſe die Erlaubnis wieder zurückzog. So mußte Norwegen im Mai 1918 die Ausfuhrerlaubnis für 100000 kg Seehundfelle, die es März 1918 gegeben hatte, wieder zurückziehen. Dabei war teilweiſe genügend Ware vorhanden, was man z. B. daraus erſehen kann, daß von ſchwediſchen Firmen im März 1918 35000 Großviehhäute aus Dänemark ausgeführt werden durften, während wir im gleichen Monat nur insgeſamt 4100 einführen konnten. Die Preiſe für Großviehhäute waren bei Berückſichtigung unſeres ſchlechten Wechſelkurſes nicht allzu hoch, ſie ſtellten ſich im Mai 1918 auf zirka 3.20 Mk. für 1 kg. Dagegen waren Kalbfelle ſehr teuer, ihr Preis ſtieg von zirka 5.50 Mk. für das kg im Juli 1917 auf 11.— Mk. im April 1918, d. h. er betrug damals faſt das Vierfache des deutſchen Höchſtpreiſes.

Die auf dieſe Weiſe eingeführten Häute und Felle konnten von der Kriegsleder-Aktiengeſellſchaft natürlich nicht innerhalb der Quote an die Gerbereien verteilt werden, da ihr Preis höher war als der des Inlandgefälles, vielmehr wurden ſie in Lohngerbung gegeben.

2. Einfuhr von Häuten und Fellen durch das Häuteeinfuhrſyndikat.

Hatte dieſes Händlerkonſortium die Aufgabe, Rohware in den neutralen Ländern einzukaufen, ſo wurde kurz vor Ende des Krieges noch eine Zentralſtelle geſchaffen, die ſich mit dem Einkauf von Häuten, Fellen, Leder und Lederwaren und Gerbſtoffen aus den Gebieten des ruſſiſchen Reiches vom Stande vor dem 31. Juli 1914 befaßte.

Im Einvernehmen mit dem preußiſchen Kriegsminiſterium, dem Reichswirtſchaftsamt in Berlin, dem K. K. Kriegsminiſterium und Handelsminiſterium in Wien und dem K. Ungariſchen Handelsminiſterium in

Budapest gründeten die Kriegsleder-Aktiengesellschaft Berlin, die Häute- und Lederzentrale-A.-G. Wien (Hulzag) und die Leder-Industrie-Zentrale der Länder der heiligen ungarischen Krone A.-G. Budapest (Triumph) im Februar 1918 zu diesem Zwecke eine Gesellschaft des bürgerlichen Rechts mit dem Sitz in Berlin, das Häute-Einfuhr-Syndikat. Durch diese Art der Gründung sollte jede preissteigernde Konkurrenz aus den verbündeten Ländern ausgeschaltet werden. Die eingeführte Ware war unter die 3 Gesellschafter zu verteilen. Die Geschäfte wurden durch 4 Geschäftsführer gemeinschaftlich geführt, von denen 2 durch die Kriegsleder-Aktiengesellschaft, je einer durch die österreichische und ungarische Zentrale bestimmt waren. Die Beschaffung der erforderlichen russischen Zahlungsmittel erfolgte laut besonderem Staatsvertrag zwischen Österreich-Ungarn und Deutschland durch die Zentralstelle für russische Zahlungsmittel in Berlin, der die Gegenwerte in Mark und Kronen durch die Kontrahenten zur Verfügung gestellt wurden, und die die Rubel den Aufkäufern an die nächstliegende Militärkasse überwies. Diese Aufkäufer wurden den 3 Gesellschaften durch Häutehandelsfirmen, mit denen Verträge abgeschlossen waren, namhaft gemacht und von den Gesellschaftern ernannt. Die Kriegsleder-Aktiengesellschaft hatte mit 11 Häutehändlern und 7 Lederfabriken solche Verträge abgeschlossen, worin diese sich verpflichteten, nicht selbständig in Rußland einzukaufen. Hierfür erhielten die Häutehändler als Abfindung $^1/_2$ % des Nettofakturenwertes der eingeführten Waren, die gleichmäßig unter sie verteilt wurden. Im ganzen waren 7 Aufkäufer in Rußland tätig, die sämtlich von der Kriegsleder-Aktiengesellschaft ernannt waren und die für Rechnung und nach Weisung des Syndikats unter Benutzung des Namens der Firma, von der sie vorgeschlagen waren, einkauften. Es geschah dieses zum Zwecke der Geheimhaltung des Bestehens des Syndikats. Die Maßnahmen zur Geheimhaltung gingen soweit, daß die Aufkäufer ihre Briefe für das Syndikat an ein Postschließfach in Berlin mit der Adresse der Firma, die sie vorgeschlagen hatte, senden mußten, und daß die einzelnen Häutefirmen dem Syndikat Briefbogen und Briefumschläge mit ihrem Firmenaufdruck zur Verfügung zu stellen hatten, die im Verkehr mit den Aufkäufern benutzt wurden. Auch erhielten die Geschäftsführer des Syndikats die Berechtigung, in Briefen an die Aufkäufer mit den Namen der jeweiligen Firmen zu zeichnen. Die Unkosten des Syndikats trugen die Gesellschafter im Verhältnis der ihnen zugewiesenen Warenmengen. Die Verteilung der Ware sollte so erfolgen, daß Deutschland $^5/_8$ der eingeführten Schaf-, Lamm- und Ziegenfelle, $^3/_4$ der übrigen Häute und Felle erhalten sollte, dafür war aber als Kompensation an Österreich-Ungarn Leder zu liefern, sodaß als Endsumme nur $^7/_{11}$ der Einfuhrmengen endgültig in Deutschland verblieben.

Der Vertrag begann am 1. März 1918 wirksam zu werden und endete am 31. Dezember 1918. Entstehende Streitigkeiten waren durch ein Schiedsgericht endgültig zu regeln, als Gerichtsstand galt das Königl. Landgericht I in Berlin und für die Rechtsbeziehungen war deutsches Recht maßgebend.

Gekauft wurden in Rußland insgesamt für 13,4 Mill. Mark Waren. Von diesen haben das Sammellager Leipzig erreicht:

88752	Schaffelle im Werte von	3945153.06 Mark
10079	Rindshäute im Werte von	764574.17 „
2740	Roßhäute im Werte von	42714.10 „
396	Kalb-Fresser-Ziegenfelle im Werte von . .	3731.66 „
486	Naktpelzjoppen im Werte von	89826.90 „
		4845999.89 Mark

Der Rest der Waren ist infolge der im November 1918 eintretenden Revolutionsereignisse in der Ukraine, Krim und Kaukasus liegen geblieben. Trotzdem ist ein Verlust für das Syndikat nicht entstanden, weil sein Hauptauftraggeber, das Hauptgasschutzlager Berlin, für das es als Kommissionär gekauft hatte, die Waren bezahlte.

Die Preise, die gezahlt wurden, sind verschieden zu beurteilen. Die der Schaffelle sind außerordentlich hoch, dagegen die für Rindshäute mäßig. Es liegt dies daran, daß letztere zum Teil gegen Leder, das in Rußland sehr hoch im Preise stand, eingetauscht wurden. Überhaupt waren die Preise, die in Rußland von den Aufkäufern zu zahlen waren, nicht allzu hoch; die Verteuerung trat erst ein durch die hohen Spesen, die oft das Vierfache des Einkaufspreises betrugen und die hauptsächlich in Schmiergeldern bestanden, die gezahlt wurden, um den Abtransport zu ermöglichen. Bei der Betrachtung der eingeführten Mengen überrascht die relativ hohe Zahl der Schaffelle. Es ist dies daraus zu erklären, daß auf sie das Hauptgewicht gelegt wurde, weil sie ganz außerordentlich dringend für Gasmasken vom Hauptgasschutzlager Berlin gebraucht wurden. Da die zu diesem Zweck benötigten Felle in Deutschland sehr knapp waren, suchte man in der damaligen Zeit passendes Rohmaterial von überall her zu bekommen und beauftragte die Aufkäufer hauptsächlich mit dem Ankauf dieser Felle. Die in Rußland verbliebenen Werte bestehen fast ausschließlich aus Schaffellen.

Der Erfolg dieses Unternehmens kann, wenn man die Zahlen der tatsächlich eingeführten Warenmengen betrachtet, als außerordentlich gering bezeichnet werden. Es liegt dies an dem durchaus bürokratischen Aufbau. Wenn man bedenkt, daß die Einkäufer keine allgemeine Vollmacht hatten zu kaufen was sie fanden, sondern nur von Fall zu Fall ihre Weisungen von Berlin nach der Ukraine bekamen, kann man sich über das Ergebnis auch nicht wundern. Hätte man etwas mehr kaufmännisch und weniger als Behörde gearbeitet, dann wäre zweifellos der Erfolg der Arbeit ein größerer gewesen. Allerdings darf man auch die schwierigen Zustände in Rußland, vor allem im Verkehrswesen, nicht vergessen, die den Erfolg ganz gewaltig beeinträchtigt haben.

E. Gesamtübersicht über die während des Krieges bewirtschafteten Mengen von Rohmaterial.

Aus den bisher ausgeführten Tatsachen kann man ersehen, daß sich die mit der Häutebewirtschaftung betrauten Organisationen während des Krieges in intensivster Weise bemüht haben, sämtliche uns zur Verfügung

stehenden Rohstoffquellen zu erschließen. Wenn es trotzdem nicht gelungen ist, den gesamten heimischen Bedarf zu befriedigen, so lag dies ausschließlich an der Unzulänglichkeit dieser Quellen, zum Teil natürlich auch an dem bürokratischen Aufbau der einzelnen Organisationen. Wenn sich vielfach der einzelne Interessent durch die einschränkenden Maßnahmen der Behörden beengt fühlen mußte, so kann man doch sagen, daß die gewaltige Aufgabe, die zu erfüllen war, im großen und ganzen gelöst worden ist. Die Versorgung des Heeres und der Marine mit Leder ist jedenfalls bis zum letzten, leider unglücklichen, Ausgang des Krieges durchaus gesichert gewesen und zwar zu Preisen, die der Allgemeinheit gegenüber zu verantworten waren. Es muß als gewaltige Leistung der deutschen Organisationsfähigkeit bezeichnet werden, daß dies Ziel trotz der gewaltig beschränkten Rohstoffmengen erreicht worden ist. Wenn hier und da, vielleicht auch in größerem Maße Unzuträglichkeiten entstanden sind, und allzu großer Bürokratismus schädlich gewirkt hat, so muß man sich doch auf der anderen Seite vor Augen führen, was geschehen wäre, wenn das freie Spiel von Angebot und Nachfrage wirksam geblieben wäre.

Eine Zusammenstellung der angeführten Zahlen ergibt, daß während der Dauer der Zwangswirtschaft folgende Mengen erfaßt worden sind:

	Stückzahlen	Rinds-häute	Kalb-felle	Schaf-felle	Roß-häute	Ziegen-felle	Sonstiges
1915	Gewerbl. Schlacht.	4364040	—	—	—	—	—
	Militärschlacht.	58689	6491	52477	2252	—	439
	Einfuhr	—	—	—	—	—	—
	insgesamt	4422729	6491	52477	2252	—	439
1916	Gewerbl. Schlacht.	3442336	—	—	81436	—	—
	Militärschlacht.	375782	25057	117307	6590	—	1883
	Einfuhr	—	—	—	—	—	—
	insgesamt	3818114	25057	117307	88026	—	1883
1917	Gewerbl. Schlacht.	3097277	3999278	1732826	300558	4784153	265790
	Militärschlacht.	1061965	69466	261670	25956	—	31877
	Einfuhr	—	250029	—	—	—	10787
	insgesamt	4159242	4318773	1994496	326514	4784153	308454
1918	Gewerbl. Schlacht.	2898511	3162466	1351032	308728	3455733	449264
	Militärschlacht.	1270108	159722	274138	43063	—	13118
	Einfuhr	67146	14455	88752	2740	—	37631
	insgesamt	4235765	3336643	1713922	354531	3455733	500013
1919	Gewerbl. Schlacht.	1285229	1055823	503378	275594	859985	—
	Militärschlacht.	186320	13861	33554	6143	--	174
	Einfuhr	1008	—	—	—	—	—
	insgesamt	1472557	1069684	536932	281737	859985	174
	Gesamtsumme für 1915/19	18108407	8756648	4415134	1053060	9099871	810963

Hierzu kommen noch diejenigen Mengen von Häuten und Fellen, die in den besetzten Gebieten anfielen.

F. Die Entwickelung der Häutebewirtschaftung nach Abschluß des Waffenstillstandes.

Als im November 1918 als Folge der harten Waffenstillstandsbedingungen die Räumung der von den alliierten Truppen zu besetzenden Gebiete erfolgen mußte, wurde für diese Teile des Deutschen Reiches die Beschlagnahme der Häute und Felle, sowie des Leders sofort aufgehoben, während die Höchstpreise bestehen blieben. Diese Maßnahmen wurden erforderlich, um einen Zugriff der damaligen Feinde zu verhindern. Daß in den Gebieten natürlich auch die Höchstpreise nicht mehr eingehalten wurden, ist unter den eintretenden Verhältnissen nicht weiter verwunderlich. Für das übrige Deutschland erhob sich, nachdem der erste Sturm der Revolution vorüber war, die Frage, ob man die zentrale Bewirtschaftung der Häute und Felle beibehalten solle. Die Gründe, die dafür sprachen, waren mannigfacher Art. Niemand wußte in der damaligen Zeit, wie sich die wirtschaftlichen Verhältnisse in der Zukunft gestalten würden, und daher wollte man das Wirtschaftsleben nicht einer Erschütterung aussetzen, von der man nicht wußte, wie sie ausgehen würde. Weiterhin sah man voraus, daß eine Aufhebung der Bestimmungen über die Höchstpreise eine ganz gewaltige Preissteigerung gebracht haben würde, die zweifellos infolge des starken Lederbedarfs des Konsums und der geringen Mengen Rohmaterial eingetreten wäre. Dadurch wäre nicht nur die Bedarfsdeckung der ärmeren Bevölkerungskreise verteuert worden, was die damalige sozialistische Regierung auf keinen Fall geschehen lassen durfte, sondern es wäre unter Umständen bei der herrschenden unruhigen und revolutionären Stimmung sehr leicht zu neuen Schwierigkeiten und Gewalttätigkeiten gekommen, was man unbedingt vermeiden wollte. Man wußte ferner ja auch garnicht, ob die bestehende zentralisierte Bewirtschaftungsart nicht eine Überleitung zu einer Art Gemeinwirtschaft ermöglichte. Endlich mußte man erst sehen, wie sich der Auslandsmarkt für Leder und Häute gestalten würde, welche Mengen zur Einfuhr vorhanden waren. Alle diese Erwägungen führten zu dem Entschluß, die damals bestehende Art der Bewirtschaftung vorläufig beizubehalten. Der infolge der Schwächung der Staatsgewalt sofort sehr stark einsetzende Schleichhandel zwang dann dazu, die Häutepreise im Dezember 1918 um 15 % zu erhöhen.

Am 1. Mai 1919 wurde noch einmal, wie schon früher erwähnt wurde, eine Neuordnung der Beschlagnahme-Verfügungen erlassen, die dadurch erforderlich wurde, daß an Stelle der Kriegs-Rohstoff-Abteilung des K. M. das Reichsministerium für wirtschaftliche Demobilmachung und später das Reichswirtschaftsministerium getreten war. Gleichzeitig erfolgte eine Erhöhung der Preise für Häute um 65 – 70 %, die schon eine Annäherung an die bestehenden Weltmarktpreise brachte. Natürlich wurden auch die Lederpreise entsprechend erhöht. Da man nun den Häutehändlern, die ihre Warenbestände zu den alten Preisen eingekauft hatten, den Mehrerlös, den sie auf Grund der Neuregelung der Preise erzielen mußten, nicht überlassen wollte, wurde gleichzeitig die Bestimmung getroffen, daß der so entstandene Konjunkturgewinn an das Reich abzugeben sei. Eine

gleiche Bestimmung wurde für die Leder- und Lederwarenfabriken erlassen, die den Mehrerlös, den sie bei der Veräußerung von Leder erzielten, das aus zu billigen Preisen eingekauftem Rohmaterial hergestellt worden war, bis auf 15—20 % an das Reich abzuführen hatten. Man kann diese Maßregeln als durchaus gerecht bezeichnen, denn die Preiserhöhung war dem Fleischer als dem Rohstofflieferanten zugedacht worden und es wäre unverantwortlich gewesen, wenn man die gewaltigen Beträge, die durch die Konjunkturgewinnabgabe aufgebracht worden sind, den zufälligen Besitzern der Ware gelassen hätte.

Der Kampf um die Einführung der freien Wirtschaft und die Aufhebung der Zwangswirtschaft.

Schon vor dieser letzten Regelung der Beschlagnahmebestimmungen hatte der Kampf gegen die Zwangswirtschaft eingesetzt. Vor allem war es der Häutehandel und der größere Teil der Lederindustrie, die sich für die Wiedereinführung der freien Wirtschaft einsetzten, während sich die Häuteverwertungsverbände und die lederverarbeitenden Industrien größtenteils gegen die Aufhebung der Beschlagnahme aussprachen. Ein Teil des Häutehandels führte seine theoretischen Anschauungen gleich praktisch aus und so war zu Anfang des Jahres 1919 der Umfang des Schleichhandels so groß geworden, daß tatsächlich im März nur die Häute und Felle von 87½ % der im Februar auf Grund der Angaben der Reichsfleischstelle geschlachteten Rinder und Kälber angedient wurden. Infolge dieser Tatsachen sah sich der Interessentenverband deutscher Häuteverwertungen im März 1919 gezwungen, den Burgfriedensvertrag mit dem Handel vom 11. Mai 1918 zu kündigen, da die Bedingungen doch nicht mehr eingehalten wurden, und die vertragstreuen Vereinigungen und Händler nur benachteiligt wurden. Nachdem jedoch diese innerpolitisch kritische Zeit vorüber war, gelang es der Regierung noch einmal durch rücksichtsloses Durchgreifen die Zwangswirtschaft zu halten. Man hatte aber doch wohl in weiteren Kreisen eingesehen, daß sich dieser Zustand nicht mehr lange halten ließ, und daher beschäftigte sich schon der Ausschuß für Volkswirtschaft der Nationalversammlung am 21. und 22. Mai 1919 mit dem Gedanken der Aufhebung der Zwangswirtschaft, die jedoch an der vom damaligen Wirtschaftsminister Wissel geforderten Planwirtschaft scheiterte.

Die einzelnen Interessentenkreise, welche die Beseitigung des Zwanges wünschten, setzten jedoch ihre Bestrebungen fort. In immer neuen Eingaben wurde das Reichswirtschaftsministerium von der Richtigkeit der Aufhebung der einengenden Bestimmungen zu überzeugen versucht. Die Verhältnisse lagen für die Lederindustrie allerdings auch sehr schlecht. Um ihre volle Leistungsfähigkeit erhalten und ihre Arbeiter beschäftigen zu können, brauchte sie gewaltige Mengen Rohware aus dem Auslande. Diese waren jedoch nur zu beträchtlich höheren Preisen als die deutschen Höchstpreise zu haben, da sich unser Wechselkurs inzwischen immer weiter gesenkt hatte. Da nun die Höchstpreise für fertiges Leder auf Grund der deutschen Häutepreise festgesetzt waren, war es für die Industrie unmöglich, die hohen Auslandspreise zu bezahlen. Sie war daher gezwungen, Feierschichten

einzuführen. Auf der anderen Seite nahm der Schleichhandel in Häuten wieder so überhand, daß mit einem Abfließen der geringen inländischen Häutemengen als Folge des höheren Weltmarktpreises und des schlechten Wertstandes unseres Geldes gerechnet werden mußte. Auch die Arbeiterschaft der Lederindustrie verlangte die Aufhebung der Zwangswirtschaft, weil sie einsah, daß an ein rationelles Arbeiten, das ihnen Beschäftigung sicherte, nur gedacht werden konnte, wenn Rohware eingeführt wurde. Andere Gruppen der Lederindustrie, vor allem die kleinen und mittleren Gerber, stellten sich auf einen anderen Standpunkt. Sie fürchteten nach der Aufhebung der Zwangsbewirtschaftung überhaupt keine Ware mehr zu erhalten, weil diese dann von der kapitalkräftigeren Großindustrie zu jedem Preis weggekauft werden würde, während sie bei der damaligen Regelung doch wenigstens überhaupt etwas zu solchen Preisen erhielten, die ihnen ermöglichten, sich über Wasser zu halten. Die Schuhindustrie verlangte die Beibehaltung der Zwangswirtschaft, weil sie sich vor den bei der Aufhebung zu erwartenden hohen Lederpreisen fürchtete. Auch die Häuteverwertungsverbände lehnten aus dem gleichen Grunde den unvermittelten Übergang zur freien Bewirtschaftung ab und wünschten einen allmählichen Abbau des Zwanges. Sie forderten eine Lockerung des starren Systems und verlangten die planmäßige, kontrollierte Bewirtschaftung, die so vor sich gehen sollte, daß sämtliche Häute sofort nach der Abschlachtung einer Kontrollstelle zugeführt und von dort an die zugelassenen Verbände und Großhändler weitergeleitet werden müßten. Man wollte bei dieser Regelung den Handel keineswegs ganz ausschalten, er sollte vielmehr seine Tätigkeit im Dienste der Kontrollstelle weiter ausüben, und zwar gegen feste Prozentsätze, während er bisher zu beliebigen Preisen eingekauft und die Differenz zwischen Einkaufspreis und Höchstpreis als seinen Gewinn gehabt hatte. Mit dieser Regelung sollte vor allem der vollständig überflüssige Zwischenhandel getroffen werden, welcher sich zwischen den kleinen Sammler, der die Rohhaut vom Fleischer kaufte, und den Großhändler, der sie dem Verbraucher zuführte, in Gestalt des mittleren Händlers einschob. Im Übrigen sollte ein Selbstverwaltungskörper aus den beteiligten Häuteverwertungsverbänden und den zugelassenen Großhändlern gebildet werden, dem man die weiteren Funktionen überlassen wollte. Man sieht, daß dieser Gedankengang sich ganz in den Bahnen der Wisselschen Planwirtschaft bewegte. Es ist gegen ihn nur das einzuwenden, was gegen die gesamte Planwirtschaft zu sagen ist, daß es zweifellos für die Volkswirtschaft günstiger ist, wenn die Initiative des Unternehmers sich wieder frei betätigen kann und das eigene Interesse ihn zwingt, möglichst günstig zu produzieren. Auch wäre man durch eine derartige Regelung noch nicht aus der Schwierigkeit herausgekommen, daß man zur Herstellung der notwendigen Ledermengen die Einfuhr von Auslandshäuten in großem Maßstabe nötig hatte, die nur zu Weltmarktpreisen zu haben waren. Da es aber unmöglich gewesen wäre, daß man für dieselbe Ware zwei Preise in dem gleichen Wirtschaftsgebiet nebeneinander gehabt hätte, den einen für Leder aus einheimischen Häuten, den anderen für solches aus eingeführtem Rohmaterial, so hätte man ja doch den Sprung zur Höhe der Weltmarktpreise tun müssen. Außerdem lag die Gefahr nahe, daß bei dem dringenden Bedarf an Leder, den die deutsche Lederindustrie aus

heimischem Rohmaterial nicht befriedigen konnte, notwendigerweise eine starke Einfuhr an Lederwaren und Schuhen aus dem Auslande eingesetzt hätte. Eine solche Entwicklung würde eine schwere Schädigung der deutschen Lederindustrie bedeutet haben, welche, wie schon mehrfach ausgeführt wurde, ohne die Zufuhr von ausländischen Rohstoffen nicht rationell arbeiten kann. Man hätte in dem Falle zu Betriebseinschränkungen schreiten müssen, die dann auch zu beträchtlichen Arbeiterentlassungen geführt haben würden. Derartige Maßnahmen würden naturgemäß auch den finanziellen Unterbau der einzelnen Betriebe schwer erschüttert und ihre zukünftige Leistungsfähigkeit und Konkurrenzfähigkeit stark beeinträchtigt haben.

Im weiteren Verlauf der Verhandlungen zwischen den beteiligten Interessengruppen stellte sich auch die Schuhindustrie auf den Standpunkt, daß es besser sei, die Zwangswirtschaft aufzuheben, nachdem man ihr von Seiten der Lederzuweisungsstelle aus mitteilen mußte, daß ihr nur ein ganz geringer Prozentsatz, nämlich 16 – 20 % des Friedensbedarfs, in Zukunft zugeteilt werden könne. Sie stellte sich damals auf den richtigen Standpunkt: lieber teures, als überhaupt kein Leder. Anfangs August 1919 wurde dann dem Reichswirtschaftsministerium ein Beschluß des Arbeitsausschusses des Zentralausschusses der Lederindustrie, der sich paritätisch aus Arbeitgebern und Arbeitnehmern der Leder-, Schuh- und Lederwarenindustrie sowie des Lederhandels zusammensetzte, zur Berücksichtigung unterbreitet, der die Festsetzung von vorgeschlagenen Richtpreisen für Leder und Lederschuhwerk forderte, um eine allmähliche Anpassung der Inlandspreise an die Weltmarktpreise zu ermöglichen. Diese Vorschläge wurden nicht berücksichtigt, weil man aus den gemachten Erfahrungen ersehen hatte, daß solche Preise doch nicht eingehalten wurden, und man, im Falle sie doch befolgt wären, befürchten mußte, daß das Ausland den Markt leer kaufen würde. Aus allen diesen Gesichtspunkten heraus erfolgte am 15. August 1919 durch eine Bekanntmachung des Reichswirtschaftsministeriums die Aufhebung sämtlicher Verfügungen betreffend Beschlagnahme und Höchstpreise von rohen Häuten, Fellen und Leder, die bereits im volkswirtschaftlichen Ausschuß der Nationalversammlung beschlossen war, und welche die Nationalversammlung am 19. August 1919 sanktionierte. In der Entschließung der Nationalversammlung wurde eine Einziehung von 60 % des Konjunkturgewinnes, der bei den beteiligten Kreisen voraussichtlich entstehen würde, vorgesehen. Damit war für den Augenblick der Häutemarkt von den Fesseln befreit, in denen er 5 Jahre gelegen hatte.

III. Die Weiterentwickelung des Häutemarktes nach Aufhebung der Zwangswirtschaft.

A. Die neuen Verkaufsbedingungen.

Schon längere Zeit vor Aufhebung der Zwangswirtschaft wußte man in den beteiligten Kreisen, daß diese bald erfolgen würde und traf die erforderlichen Vorbereitungen. Die Häuteverwertungs-Verbände beschlossen die Auktionen, die seit dem November 1914 geruht hatten, wieder einzuführen, und zwar wollte man den Verkauf möglichst zentralisieren, um so durch die Anziehung größerer Käuferkreise und den dadurch verschärften Wettbewerb unter den Bietern die Marktlage ausnutzen zu können. Auch bezüglich der Verkaufsbedingungen trat man in Unterhandlungen mit dem Verband der Interessenten am Häuteeinkauf und vereinbarte mit ihm die neuen Versteigerungsbedingungen, die sich im allgemeinen eng an die alten Casseler Bedingungen anschlossen. Es wurden jedoch von beiden Parteien wichtige Konzessionen gemacht. So wurde die Entschädigungspflicht für Salzflecke bei Kalbfellen generell anerkannt, diese mußten jedoch innerhalb von 10 Tagen nach der Auktion am Verkaufslager festgestellt werden. Damit war ein Punkt geregelt, der vor dem Kriege zu größten Schwierigkeiten Anlaß gegeben hatte. Ebenso wurde die Art der Vergütung von Beschädigungen grundlegend verändert, indem man von dem Zeitpunkt an Fehler in Prozenten des Erlöses vergüten wollte und zwar für Großviehhäute Fehler im Abfall mit 1 %, im Kern mit 2 %, im Abfall und Kern mit 3 % und bis zu 8 offenen Engerlingen mit 4 % des Wertes der Haut. Die entsprechenden Vergütungen für Kalbfelle sollten 5, 10, 15, 20 % des Wertes betragen. Man ging hierbei von dem Gedanken aus, daß es nicht gerecht sein würde, wenn man bei den zu erwartenden starken Preisschwankungen die Vergütungen auf einen festen Betrag festsetzen würde. Es ist dies zweifellos sachlich ein sehr richtiger Standpunkt und diese Art der Regelung entspricht durchaus den Interessen beider Parteien. Es wurde jetzt auch endlich eine Lösung der leidigen Salzgeld-, Rollgeld- und Bündelgeldfragen, die vor dem Kriege nie ganz geregelt waren, erreicht, indem sich der Käufer verpflichtete, eine Pauschalsumme von 3 % des Rechnungsbetrages zur Deckung der Geschäftsunkosten des Verbandes bezw. des Verladeplatzes zu zahlen. Die während des Krieges eingeführte Verbesserung der Abschlachtung der Ware wurde beibehalten und als die normale in den Bestimmungen festgelegt.

B. Die gewaltige Preissteigerung und ihre Gründe.

Am 19. August 1919 fand in Berlin die erste Häuteauktion nach dem Kriege durch den Allgemeinen Häuteverwertungs-Verband statt, die das neue Preisniveau für den deutschen Markt schaffen mußte. Waren schon vor der Aufhebung der Beschlagnahme im Schleichhandel Preise von 4 – 5 Mk. für das Pfund rohe Haut bezahlt worden, und hatte man daher mit hohen Preisen gerechnet, so überraschten die auf der Berliner Auktion gezahlten Preise (s. Tabelle Nr. 8) doch alle Beteiligten. Die Preise erreichten das 6 – 7½fache der letzten Höchstpreise und das 10- bis 12fache der Friedenspreise. Es trat folgerichtig das ein, was sich nach den Gesetzen der Preisbildung vollziehen mußte. Der Preis einer Ware, die nur in so geringer Menge vorhanden ist, daß zur Bedarfsdeckung eine gewaltige Einfuhr erforderlich ist, muß notwendigerweise so hoch steigen, daß der Weltmarktpreis erreicht wird. Die auf dieser Auktion, bei der zum ersten Male seit 5 Jahren die Gesetze der Preisbildung wieder wirksam werden konnten, erzielten Preise bedeuteten nun aber auch nichts anderes als ein knappes Erreichen der internationalen Preisbasis (s. Tabelle Nr. 9 bis 12), wobei man natürlich unseren niedrigen Wechselkurs und die Tatsache berücksichtigen muß, daß der Preisstand unserer Qualitätsware immer ein höherer gewesen ist als der Preis minderwertigerer Qualitäten.

Diese ungeheure Preissteigerung ist durchaus eine Folge der Kriegsverhältnisse. Während die gesamte Kriegsorganisation für Leder und seine Rohstoffe hauptsächlich auf die Befriedigung des ungeheuren Militärbedarfes zugeschnitten war, litt die Versorgung der Zivilbevölkerung mit Schuhen empfindlichen Mangel. Wenn man sich vergegenwärtigt, daß im Jahre 1913 eine Mehreinfuhr von Häuten und Fellen in Höhe von über 1,9 Mill. dz zur Befriedigung des Eigenbedarfs an Leder neben einer eigenen Häuteproduktion, die doppelt so groß war als die des Jahres 1919, erforderlich war, und daß der bürgerliche Konsument seit 5 Jahren knapp gehalten war, dann kann man sich eine Vorstellung von dem Lederhunger aller Bevölkerungskreise machen. Das Interesse der Lederindustrie aber drängte nach derselben Richtung. Die infolge der Revolutionsereignisse und der allgemeinen Verteuerung gewaltig gestiegenen Arbeitslöhne erforderten, um überhaupt aufgebracht werden zu können, eine möglichst hohe Rentabilität der Betriebe, die nur erzielt werden konnte, wenn die Werke in Höhe ihrer Leistungsfähigkeit beschäftigt waren. Um diese volle Ausnutzung des stehenden Kapitals nun zu ermöglichen, gingen die kapitalkräftigen Fabrikanten bei dem scharfen Wettbewerb um Rohware in ihren Geboten naturgemäß bis zu den Preisen, die ihnen noch eine Rentabilität ermöglichten, und das waren die Weltmarktpreise, da ja der Preis des ausländischen Leders wegen der heimischen Knappheit den deutschen Lederpreis bestimmen mußte. Erschwerend fiel hierbei noch ins Gewicht, daß die Lederfabriken während des Krieges sich stark vergrößert hatten, und infolgedessen der Bedarf an Rohmaterial noch größer war als im Jahre 1913. Dank der großen Gewinne, die die Lederindustrie in den ersten Kriegsjahren gemacht hatte, war sie in der Lage, vorerst die gewaltigen Summen, die für den Ankauf der Häute erforderlich waren, aufzubringen.

Diese preiserhöhenden Faktoren waren nun aber auch für die Höhe des Weltmarktpreises entscheidend gewesen. Infolge des ungeheuren Lederverbrauchs der alliierten Heere war in der ganzen Welt eine beträchtliche Lederknappheit entstanden, die sich jetzt geltend machte, nachdem der Krieg zu Ende gegangen war und der normale Bedarf sich wieder überall regte. Die Folge dieser starken Nachfrage erhöhte die Lederpreise und dies war für die Lederindustrie, die sich in der ganzen Welt vergrößert hatte, ein starker Anreiz zur Produktion. Ausschlaggebend war die nordamerikanische Lederindustrie geworden, deren Produktion für das Jahr 1919 auf einen Wert von 875 Mill. Dollar geschätzt wird. In den Vereinigten Staaten von Nordamerika stiegen nun zuerst die Lederpreise, und die Gerber deckten sich daraufhin mit Rohstoffen ein. Da sich aber die Viehbestände in der ganzen Welt während des Krieges stark vermindert hatten, und die Weltschlachtungen nach dem Kriege geringer geworden waren, begegnete die starke Nachfrage nach Rohhäuten nur einem geringen Angebot, sodaß eine beträchtliche Preissteigerung eintrat. Ein nicht zu unterschätzendes Moment für die Steigerung der Häutepreise in Nordamerika bildet die gewaltige Monopolstellung des Kartells der 6 großen Fleischpackerfirmen Armour, Swift, Morris, National Packing Company, Schwarzschild & Sulzberger und The Cudahy Packing Company, die zusammen über ein Kapital von 85 Mill. Dollar verfügen und jährlich 5½ Mill. Rinder, 13½ Mill. Schweine und 6 Mill. Schafe schlachten. Sie verfügten am 31. Juli 1917 über 88,6 % des gesamten Häutevorrats der Vereinigten Staaten von Nordamerika. Ihre Beteiligungen und Besitzungen in Südamerika sichern ihnen außerdem einen weitgehenden Einfluß auf die dortige Gestaltung des Vieh- und Häutemarktes. Da sie selbst riesige Lederfabriken besitzen und bei einer großen Zahl anderer beteiligt sind, üben sie natürlich einen monopolartigen Einfluß auf die Höhe der Leder- und Häutepreise aus, da sie in der Lage sind Angebot und Nachfrage nach Belieben zu regulieren. Die Politik dieses Kartells war nun seit Anfang dieses Jahres ebenfalls auf hohe Häutepreise gerichtet, sodaß alle diese Gründe zusammenwirkten um die Hausse zu erzeugen, die gerade in die Zeit der Aufhebung der deutschen Zwangswirtschaft fiel, welche ihrerseits selbst noch ein preissteigerndes Moment darstellt, insofern als nun ein neuer Käufer in den Wettbewerb eintrat.

Sind dieses die Gründe für die absolute Höhe der Weltmarktpreise, so ist der Grund für die gewaltige Höhe der Preise in Deutschland einzig und allein der furchtbare Tiefstand unseres Wechselkurses, der die Folge des verlorenen Krieges und vor allem der Revolution ist. Hatte schon der Waffenstillstand bewirkt, daß er sich vom Oktober 1918 bis Ende des Jahres von 62 % auf 50 % der Friedensparität senkte, so sank er infolge der mangelnden Arbeitsleistung, ewigen Streiks, der gewaltigen Einfuhr von Waren durch das besetzte Gebiet und nicht zuletzt der schwankenden inneren Politik und der katastrophalen Finanzpolitik bis zum August 1919 auf 20 %. In diesem Moment des bis dahin größten Tiefstandes erfolgte die Aufhebung der Zwangswirtschaft für Häute. Wäre sie im Mai erfolgt, als die Mark noch einen Außenwert von 33 % der Friedensparität hatte und die Hausse auf dem Weltmarkt noch nicht so scharf ausgeprägt war, so wäre es möglich gewesen, Rohware zu relativ erträglichen Preisen einzuführen.

Neben dieser gewaltigen Wirkung, die der Wechselkurs unseres Geldes auf die Höhe der Preise in Deutschland ausübte, sind die anderen Gründe für sie von geringerer Bedeutung. Immerhin sind auch sie beachtenswert, da sie die Verhältnisse, die für die Preishöhe maßgebend gewesen sind, vervollständigen. Hauptsächlich ist es noch ein Grund, der den Moment der Aufhebung der Zwangswirtschaft als verfehlt erscheinen läßt. Die Einführung der freien Häutewirtschaft fiel nämlich gerade in eine Zeit, in der die Zahl der Schlachtungen außerordentlich gering war und schon vorher auf einem Tiefstand gestanden hatte, in der die Fleischversorgung der Bevölkerung in der Hauptsache durch Verteilung von Konservenfleisch aufrecht erhalten werden mußte. Es wurden nach der amtlichen Fleischbeschaustatistik geschlachtet im 2. Vierteljahr der Jahre

	1919	1918
Pferde	74089	49941
Rinder	544451	1139545
Kälber	237660	513404.

Wenn man nun auch annehmen kann, daß ein gewisser Ausgleich dieser Zahlen durch vermehrte Geheimschlachtungen stattgefunden haben mag, so bleibt doch immerhin noch ein riesiges Defizit, das naturgemäß bewirken mußte, daß die Häutepreise höher stiegen, als sie es bei normalem Angebot getan hätten.

Vielfach ist angenommen worden, daß das Eingreifen von Personen, die für das Ausland kauften, von Einfluß auf die Preisgestaltung gewesen sei. Es ist dies kaum anzunehmen, da der Preis in Deutschland ja sofort den Weltmarktpreis erreichte und infolgedessen für das Ausland kein Anreiz mehr vorhanden war bei uns zu kaufen. Dagegen wurde wohl von vielen Personen gekauft, die es für richtiger hielten ihr Geld in Ware anzulegen, um sich auf diese Weise vor Verlusten durch weiteres Sinken des Geldwertes zu schützen. Man kann diese Handlungsweise wohl als eine Art Spekulation à la hausse auffassen. Die auf diese Art durch Händler gekaufte Ware tauchte bald darauf wieder auf, indem sie Lederfabriken mit bedeutenden Preisaufschlägen angeboten wurde.

Ein Teil der Interessenten konnte aber noch aus anderen Gründen ein Interesse an hohen Preisen haben und zwar dann, wenn sie Häute besaßen, die noch aus der Zeit der Zwangswirtschaft stammten und deren Vorhandensein nicht bekannt war. Diejenigen Anlieferer, welche die gesammelte Ware bei der Deutschen Rohhaut-A.-G. bis zum Tage der Aufhebung der Beschlagnahme ehrlich angedient hatten, konnten hierfür nicht in Frage kommen, dagegen gab es zweifellos eine ganze Anzahl Händler, die kurz vor der Aufhebung der Beschlagnahmebestimmungen noch beträchtliche Mengen Häute im Wege des Schleichhandels zu 4—5 Mk. das Pfd. gekauft hatten und darauf spekulierten, daß sich die allgemeine Preisbasis bei Einführung der freien Wirtschaft noch höher stellen würde. Diese Spekulanten hatten infolgedessen ein Interesse daran, daß die Preise möglichst hoch getrieben wurden und arbeiteten auch natürlich in dieser Richtung.

Endlich aber trat noch ein Faktor hinzu, der für die zukünftige Gestaltung des Marktes von großer Bedeutung sein wird, nämlich ein sofort bei der ersten Auktion einsetzender Machtkampf zwischen Gerber und

Händlerkommissionär. Die Lederfabriken waren durch die Gewinne der ersten Kriegsjahre aus der finanziellen Abhängigkeit vom Kommissionär herausgekommen. Sie wünschten nun, was ihnen schon immer als Ideal vorgeschwebt hatte, soweit wie möglich direkt vom Häuteproduzenten zu kaufen. Dies wäre natürlich die Vernichtung der Existenz des Kommissionärs oder, soweit er daneben noch ein Eigengeschäft hat, jedenfalls eine starke Minderung seines Geschäfts und Gewinns. Vielmehr wollte der Händler seinerseits möglichst die auf dem Markt erscheinende Ware in seine Hand bekommen, um den Gerber in die Zwangslage zu versetzen, durch ihn zu kaufen. Hierdurch kam es, daß sich Gerber und Kommissionär gegenseitig die Warenpreise in die Höhe trieben.

Alle diese fühlbaren Gründe und Triebkräfte aber sind nur ganz sekundärer Natur gewesen. Der einzige durchschlagende Grund für die absolute Preishöhe ist die Höhe des Weltmarktpreises und die Knappheit an Rohmaterial in Verbindung mit dem Tiefstand des Außenwertes unseres Geldes gewesen. Durch diese gewaltige Preishöhe wurde nun ein für die Sicherung der Produktionsmöglichkeit der Lederindustrie wichtiges Moment, die Verhinderung des Abflusses der Häute und Felle ins Ausland, erreicht. Die Lederindustrie schuf sich durch diese Preisbildung selbst den Ersatz für einen hohen Ausfuhrzoll auf Rohhäute, der jedoch weit besser wirkte als ein solcher, weil hier auch jeder Schmuggel ausgeschlossen war. Dem anderen Ziel jedoch, das man durch die Aufhebung der Lederzwangswirtschaft erreichen wollte, der besseren Versorgung der Lederindustrie mit Rohstoffen und zwar durch Einfuhr von Häuten und Fellen konnte man naturgemäß nur allmählich näher kommen. Einmal waren die dem Ausland zu zahlenden Preise zu hoch, man war einfach nicht in der Lage, das nötige Kapital aufzubringen, und weiterhin war auch das Risiko für die Industrie insofern zu groß, als man nicht wissen konnte, ob während der langen Produktionsperiode nicht ein Preissturz einsetzen würde. Endlich aber bestand sogar noch ein Einfuhrverbot, das jedoch durch generelle Gewährung von Einfuhr-Erlaubnisscheinen durchbrochen wurde. Begründet wurde dies Einfuhrverbot, das übrigens für jede Art von Waren bestand, mit Gründen des Valutaschutzes. Zweifellos war ein allgemeines Einfuhrverbot, sofern es streng durchgeführt wurde, ein starkes Hindernis gegen das weitere Sinken unserer Valuta, jedoch ermöglichte leider unsere infolge der Besetzung des Rheinlandes stark gestörte Zollinie keinerlei scharfe Überwachung der Einfuhr. Dadurch sind gewaltige Mengen von Waren durchgeschlüpft und mit Markwährung gezahlt worden, die überflüssig waren. Hätte man diese Markwerte benutzen können, um Rohstoffe einzuführen, so wäre wenigstens eine bessere Beschäftigung der heimischen Arbeiterschaft ermöglicht worden, und die Möglichkeit vorhanden gewesen, durch Wiederausfuhr der veredelten Waren, die einen wesentlich höheren Wert als die eingeführten Rohstoffe gehabt hätten, unseren Wechselkurs zu heben. Für die Einfuhr von Häuten jedoch konnten keinerlei Devisen zur Verfügung gestellt werden und auch mit Markwerten durfte nicht gezahlt werden. Vielmehr mußte der Lederfabrikant die Verpflichtung übernehmen, 75 % der aus den eingeführten Rohhäuten hergestellten Leder als Bezahlung für die Einfuhr wieder auszuführen. Damit war allerdings schon sehr viel erreicht. Einmal hatte man dadurch die Einfuhr kompensiert ohne

deutsche Valuta zu benutzen, zum anderen hatte man die Arbeiterschaft beschäftigt und gut bezahlt und endlich hatte man 25 % der Einfuhrmengen zur Verbesserung der deutschen Bedarfsdeckung zur Verfügung. Konnte auf diese Weise auch keine große Beschleunigung in der Versorgung der Bevölkerung mit Lederwaren und noch weniger ein Abbau der hohen Preise erreicht werden, so half diese Art der Einfuhr doch den dringendsten Notstand zu beseitigen. Es sind immerhin beträchtliche Mengen Rohware eingeführt worden. In der Sitzung der Nationalversammlung vom 13. Oktober 1919 wurde für die Monate Juli, August und September 1919 eine Durchschnittszahl von monatlich je 799340 kg Häute und Felle genannt, die ordnungsgemäß eingeführt worden sind.

C. Die ungünstigen Folgen der Preissteigerung und die Eingriffe der Regierung.

Diesen zweifellos günstigen Folgen der Aufhebung der Häute- und Lederzwangswirtschaft standen aber auf der anderen Seite Wirkungen gegenüber, die ebenso zweifellos überaus bedenklich waren, und die eine regulierende Tätigkeit der Behörden erforderlich machten. Durch den Anschluß an die Weltmarkthäutepreise mußte notwendiger Weise eine gewaltige Verteuerung der Lederpreise eintreten, die unter Berücksichtigung des Wertstandes unseres Geldes an sich nicht so hoch war wie in anderen Ländern, die aber infolge der Tatsache, daß eine Einstellung der deutschen Reallöhne auf das Niveau des gesunkenen Geldwertes noch nicht erfolgt war, eine Erschwerung der Bedarfsdeckung zur Folge haben mußte. Man mußte also damit rechnen, daß ein großer Teil der Bevölkerung nicht in der Lage sein würde, die hohen Preise für Lederwaren, vor allem für Schuhe, zu bezahlen, und daß erneute Lohnbewegungen eintreten würden, wenn nicht durch staatliche Maßnahmen ein Ausgleich geschaffen werden würde.

Vor allem aber geriet die gesamte Fleischversorgung der Bevölkerung in Gefahr. Die Knappheit an Vieh und die Sorge für die Erhaltung unseres Rindviehstapels sowie das Fehlen einer genügenden Anzahl Schweine, die nach der zwangsweisen Abschlachtung im Jahre 1915 noch nicht wieder herangezogen werden konnten, machten die Beibehaltung der Fleischrationierung erforderlich. Da die Versorgung der Bevölkerung möglichst billig erfolgen sollte, hatte man die dem Landwirt für das Vieh zu zahlenden Stallhöchstpreise sehr niedrig festgesetzt. Dadurch wurde aber erreicht, daß derjenige, dem das Vieh geliefert wurde und in dessen Besitz nach dem Schlachten des Tieres die Haut verblieb (Kommunalverbände — in seltensten Fällen Fleischer), aus dem Verkauf der Haut einen Erlös erzielte, der in vielen Fällen dem Betrage gleich war, den er für das ganze Tier gezahlt hatte. Diese Tatsache machte nun den Viehhalter, meist also den Landwirt, lieferungsunlustig. Es war jetzt tatsächlich das seltsame Verhältnis entstanden, daß man das Vieh der Haut wegen schlachten konnte, die bisher nur ein Abfallprodukt gewesen war. Diese Entwickelung war naturgemäß ein starker Anreiz zur Schwarzschlachtung und zum Schleichhandel. Tatsächlich trat dies auch in so starkem Maße ein, daß vor allem

aus Süddeutschland schon ganz kurze Zeit nach Aufhebung der Häutebewirtschaftung dringende Aufforderungen an die Reichsregierung um Abhilfe gerichtet wurden, widrigenfalls die reguläre Fleischversorgung zusammenbrechen würde. Diese Entwickelung mußte eintreten, weil man, wie vorher schon Hafer und Eier, so jetzt die Häute aus einer Kette zusammenhängender Gegenstände, die zentral bewirtschaftet wurden, herausgerissen hatte. Die noch in dem Zwangskreise verbleibenden Dinge mußten durch die Reflexwirkungen, die das freigegebene Glied auslöste, in Mitleidenschaft gezogen werden, und dadurch waren schwerste Erschütterungen unausbleiblich. Die Folge war, daß neue Maßnahmen ergriffen werden mußten, und daß man, anstatt das Wirtschaftsleben zu befreien, wieder die einschneidendsten Eingriffe vornehmen mußte. Schon kurz nach der Aufhebung der Zwangswirtschaft setzten Maßregeln von nachgeordneten Verwaltungsbehörden ein, die den beträchtlichen Mehrerlös aus dem Häuteverkauf entweder zur Verbilligung des Fleisches oder zur besseren Bezahlung des von den Landwirten abgelieferten Viehs verwenden wollten. So bestimmte eine Verordnung des Oberpräsidenten der Provinz Schleswig-Holstein, daß neben den festgesetzten Viehhöchstpreisen den Schlachtviehablieferern noch Häutepreiszuschläge in Höhe von Mk. 60.— für den Zentner Lebendgewicht zu zahlen seien. Der Kreisausschuß des Kreises Gelnhausen erließ eine Verordnung, nach der den Landwirten die Hälfte des Mehrerlöses für die Häute auszuzahlen war. In anderer Weise wollte z. B. die Stadt Landshut in Bayern die Frage regeln, indem ihr Senat die Höchstpreise für Rindfleisch um rund 30 %, für Kalbfleisch um 50 % und für Schaffleisch um 10 % ermäßigte. Der Kommunalverband Waldenburg in Schlesien ordnete an, daß die in der Kreisschlächterei anfallenden Häute sofort in Sohlleder umgetauscht werden sollten, um auf diese Weise der Bevölkerung auf dem schnellsten Wege möglichst billiges Leder zur Verfügung stellen zu können. Viel weiter aber ging in seinen Maßnahmen der Gliedstaat Württemberg. Hier erließ der Arbeitsminister im Einvernehmen mit dem Ernährungsminister in seiner Eigenschaft als Staatskommissar für die wirtschaftliche Demobilmachung am 30. August 1919 eine Verfügung, welche die Abhaltung von Versteigerungen von Häuten und Fellen jeder Art untersagte und die Beschlagnahme aller inländischen Großviehhäute und Kalbfelle aussprach. Die Beschlagnahme sollte die Wirkung haben, daß die Vornahme von Veränderungen verboten und rechtsgeschäftliche Verfügungen nichtig waren, soweit sie nicht durch noch zu erlassende Anordnungen erlaubt wurden. Weiterhin wurde eine Meldepflicht für Häutebestände bis zum 10. September 1919 vorgeschrieben. Dieser ganze Eingriff war vollkommen ungesetzlich und bedeutete eine Verletzung der Kompetenz des Reiches. Außerdem waren die getroffenen Bestimmungen wohl nichtig, da das entgegenstehende Gesetz der Nationalversammlung vom 19. August 1919 die stärkere Rechtsquelle gewesen sein dürfte. Diese Erwägungen haben dann auch sehr bald zur Wiederaufhebung der Beschlagnahmeverfügung am 20. September 1919 geführt. Dagegen blieb das Verbot der Auktionen wegen ihrer angeblich preissteigernden Tendenz bestehen. Die Häuteverwertungen halfen sich, indem sie die Ware im Wege der Einschreibung verkauften. Auch in einigen Städten Bayerns ist ein Eingriff in die Auktionsfreiheit erfolgt, so z. B.

in Nürnberg, wo ein Beamter des Kriegswucheramtes erklärte, daß höchstens Preise von 5—6 Mk. pro Pfd. als zulässig zu betrachten seien. Auch hier wurde die Ware durch Einschreibung zum Verkauf gestellt. Sehr interessant ist hierbei, daß sich sowohl der Zentralverein der deutschen Lederindustrie als auch der Verband der Interessenten am Häuteeinkauf gegen diese Auktionsverbote aussprachen. Sie erklärten, daß die mancherorts gewünschten Einschreibungen eine einwandfreie Preisbildung und die gleichmäßige Möglichkeit des Warenbezuges durch die Lederindustrie verhinderten. Positiv ausgedrückt würde das eine Anerkennung des auktionsmäßigen Verkaufs bedeuten, die von Seiten dieser Verbände als Gegenkontrahenten der Verwertungsverbände sehr wertvoll ist. Tatsächlich haben die Auktionsverbote auch keineswegs die gewünschten Erfolge gehabt, vielmehr haben die Einschreibungen die Preise ergeben, die man bei den Auktionen erwarten konnte. Damit wurde die Unrichtigkeit der Behauptung einer preissteigernden Tendenz der Auktionen erwiesen, vielmehr brachte das Verbot nur ein Moment der Unsicherheit in die gesamte Preisbildung auf dem Markte.

Auch aus Bayern und Sachsen mehrten sich die Stimmen, die einen erneuten Eingriff des Reichs verlangten, und auch hier wurde oft ein selbständiges Vorgehen angeregt. Diese einzelnen Maßnahmen der Gliedstaaten und Verwaltungsbehörden können nun aber nicht scharf genug verurteilt werden. Bedeuteten sie rechtlich ein Überschreiten der ihnen zustehenden Kompetenz, so waren sie auch von überaus schädlicher Wirkung für die Lederindustrie in wirtschaftlicher Beziehung. Einmal wurden hierdurch die Produktionsbedingungen in den verschiedenen Landesteilen sehr differenziert, weil die Preise, zu denen die Gerbereibetriebe in den einzelnen Gebietsteilen einkaufen konnten, verschieden hoch waren, andererseits aber wurde vor allem die gleichmäßige Deckung des Bedarfs der Lederfabriken an Häuten und dadurch die Beschäftigung der Arbeiter in Frage gestellt.

Natürlich hatten auch die Reichsbehörden vorausgesehen, daß bei der Aufhebung der Zwangsbewirtschaftung mit wesentlich höheren Preisen zu rechnen sein würde, und infolgedessen die Konjunkturgewinnabgabe ähnlich der vom 1. Mai 1919 vorgesehen. Diese sollte zur Beschaffung von billigem Schuhzeug für die minderbemittelte Bevölkerung verwendet werden, stellt daher eine Sonderbesteuerung der Lederindustrie zu einem besonderen Zwecke, also eine Zwecksteuer dar. Ob ein solcher Konjunkturgewinn, d. h. eine durch außerwirtschaftliche Tatsachen hervorgerufene Wertsteigerung der Ware, die dem Eigentümer als ungerechtfertigter Gewinn ohne sein Zutun in den Schoß fiel, bei den einzelnen Interessentengruppen erzielt worden ist, dürfte Tatfrage und verschieden zu beurteilen sein. Beim Häutehandel wird man, soweit er am 15. August 1919 Warenbestände gehabt hat, die zu billigen Preisen eingekauft waren, mit vollem Recht von einem solchen Konjunkturgewinn reden dürfen. Anders lagen die Verhältnisse bei den Häuteverwertungsvereinigungen. Selbst wenn sie Warenvorräte gehabt haben sollten, würde bei ihnen kein Konjunkturgewinn vorliegen, da sie ja den gesamten Erlös an ihre Einlieferer weiterverrechnen. Er wäre also höchstens bei diesen Einlieferern eingetreten, die fast durchweg Kommunalverbände waren, durch welche die Schlachtungen fast allgemein er-

folgten, sodaß der entstandene Gewinn in die öffentliche Hand floß. Bei der Beurteilung des sogenannten Konjunkturgewinnes, den die Lederfabriken erzielt haben, steigen nun aber sehr schwere Bedenken wirtschaftspolitischer Art auf. War die Erfassung des Konjunkturgewinnes, der infolge der Erhöhung der Lederhöchstpreise am 1. Mai 1919 eintrat, damit zu rechtfertigen, daß diese neuen Lederhöchstpreise Mindestpreise waren und insofern Verluste durch Konjunkturschwankungen ausgeschlossen waren, so sind die Verhältnisse nach Aufhebung der Zwangswirtschaft ganz anders zu beurteilen. Wohl war der Ledererzeuger in der Lage, aus der Konjunktur insofern Nutzen zu ziehen, als er für das Leder, das aus Häuten hergestellt war, die zu billigen Preisen in den Monaten Mai, Juni und Juli gekauft waren, beträchtlich höhere Preise erzielte als er sonst bekommen hätte. Dieser Gewinn war jedoch in keiner Weise realisierbar, da er restlos beim Einkauf der teuren Rohstoffe benötigt wurde, um den Betrieb auf derselben Höhe zu erhalten als vorher. Würde man dem Lederfabrikanten den erzielten Gewinn wegsteuern, so würde man ihm also das zur Aufrechterhaltung seines Betriebes erforderliche Kapital nehmen. Er wäre infolgedessen gezwungen, seine Einarbeitungen einzuschränken und Arbeiter zu entlassen, kurz man würde gerade das Gegenteil von dem erreichen, was man bei der Aufhebung der Zwangswirtschaft erreichen wollte. Weiterhin würde natürlich auch die Gefahr, daß die Betriebe durch zukünftige Preisstürze gewaltige Verluste erleiden müssen, sehr verstärkt werden. Solche Verluste aber müssen in dem Augenblick eintreten, in dem die Weltmarktpreise für Leder und Häute niedriger werden, oder der Außenwert unseres Geldes steigt, was dieselbe Wirkung haben muß. Dann wird der deutsche Markt mit ausländischen Ledererzeugnissen überschwemmt werden, die billiger sind als die deutschen, oder der deutsche Gerber muß die teuer eingekauften Häute zu billigem Leder verarbeiten. Aus allen diesen Gründen wäre es wirtschaftspolitisch richtiger, wenn man den Gewinn in dem Augenblick scharf erfassen würde, in dem er als Jahresgewinn in der Bilanz realisiert wird [1]). Sollte man jedoch auf der Bezahlung des Konjunkturgewinns bestehen, so müßte er zumindest auf Jahre hinaus gestundet werden, um den Gerbereien kein Kapital zu entziehen, das sie heute im Interesse der Lederversorgung und der Arbeiterbeschäftigung dringender benötigen als je.

Damit würden der Regierung allerdings diese Summen, die zur Verbilligung des Schuhzeugs für Minderbemittelte verwandt werden sollten, verloren gehen. Immerhin bleiben hierzu noch die gewaltigen Beträge der ersten Konjunkturabgabe, deren Ertrag auf 100 – 150 Mill. Mark geschätzt wurde [2]) und der Erlös aus den Auktionen der Restbestände der Kriegsleder-A.-G. Ursprünglich war geplant worden, einer am 31. August 1918 neugegründeten Gesellschaft, der Deutschen Gesellschaft für Volksschuhbeschaffung m. b. H., die Lederbestände der Deutschen Leder-A.-G. und der militärischen Beschaffungsstellen zu überlassen. Sie sollte auf Grund öffentlicher Ausschreibungen geeignete Schuhwarenhersteller mit der Fabrikation

[1]) Das Reichswirtschaftsministerium scheint hier auf einem abweichenden Standpunkt zu stehen.

[2]) Reichswirtschaftsminister Schmidt in der 97. Sitzung der Nationalversammlung vom 13. Oktober 1919.

der Schuhe im Werklohn beauftragen und die fertigen Schuhe dann an die minderbemittelte Bevölkerung zur Verteilung bringen. Später kam man von dieser Regelung ab und beschloß, die ganze Aktion durch die Reichs-Schuhversorgungs-Gesellschaft m. b. H.[1]) vornehmen zu lassen, bei der das Reich und 5 Großstädte als Gesellschafter beteiligt und kapitalistische Erwerbszwecke ausgeschlossen sind. Ein Sachverständigen-Ausschuß von 30 Mitgliedern, der sich aus Vertretern aller Gruppen der Leder-, Schuh- und Häutewirtschaft, der Konsumenten, Kommunalbehörden und Arbeitnehmer zusammensetzt, soll der neuen Gesellschaft zur Seite stehen.

Die gewaltige Gefahr, die durch die Häutepreissteigerung für die Fleischversorgung heraufbeschworen war, machte nun ebenfalls Maßnahmen zur Abwehr erforderlich. Schon kurz nach der ersten Auktion und der auf ihr erfolgten Preisbildung hatte der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen Schritte unternommen, um bei der Regierung eine richtige und gerechte Verteilung der erzielten Häutepreise zu erreichen, da die Verwertungen sehr richtig erkannt hatten, daß der Erlös den schlachtenden Kommunalverbänden und Fleischern garnicht gebührte, weil sie ja das die Haut liefernde Tier zu festgesetzten, relativ niedrigen Höchstpreisen erhielten. Es erhob sich nun die Frage, ob man den Mehrerlös, der über die Höchstpreise vom 1. Mai 1919 hinaus erzielt wurde, zur Verbilligung des Fleisches oder zur Erhöhung der dem Landwirt zu zahlenden Viehpreise verwenden sollte. Da man im Laufe der Verhandlungen immer deutlicher sah, daß durch die gewaltigen Häutepreise der Landwirt bewogen wurde, sein Vieh selbst heimlich zu schlachten, kam man zu dem Entschluß, den Viehhalter an den Häutepreisen zu beteiligen. Den ganzen Mehrerlös wollte man dem Landwirt jedoch nicht geben, da man befürchtete, daß beim Sinken der Häutepreise dieser dann doch weiter die hohen Preise verlangen würde. Daher bestimmte eine Verordnung des Reichswirtschaftsministers vom 28. September 1919 über die Verwendung des Mehrerlöses aus den Häuten von Schlachtvieh und Schlachtpferden, daß dieser auf den Tierhalter, das Reich und die Kommunalverbände zu verteilen sei. Die Errechnung der Anteile sollte so vor sich gehen, daß die Reichsfleischstelle mit Hilfe von Sachverständigen des Fleischergewerbes und der Häuteinteressenten auf Grund der vorhergegangenen Häuteauktionen bis zum 15. jeden Monats den Mehrerlös gegenüber den letzten Höchstpreisen ermitteln sollte. Hieraus hatte die Reichsfleischstelle zu errechnen, welcher Mehrerlös auf den Zentner Lebendgewicht der bis zum 14. des nächsten Monats gelieferten Schlachttiere entfallen mußte. Von diesem errechneten Betrage wurde je $^1/_3$ dem Viehhalter und dem Reich zugebilligt, während der Rest des beim Verkauf der Haut tatsächlich erlösten Betrages dem Kommunalverband zufallen sollte, der diesen Anteil zur Gewährung eines angemessenen Rohgewinns an den Schlächter und zur Herabsetzung der Fleischpreise verwenden sollte. Für die Zeit vom 15. Oktober bis zum 14. November 1919 wurden von der Reichsfleischstelle als Mehrerlös für den Zentner Lebendgewicht festgesetzt für: Rinder 54 Mk., Kälber 75 Mk., Schafe 60 Mk., Pferde 36 Mk. Von diesen Sätzen bekam demnach das Reich und der Viehhalter je ein Drittel.

[1]) Reichswirtschaftsminister Schmidt in der Sitzung des volksw. Ausschusses der Nationalversammlung vom 29. Oktober 1919.

Diese Regelung war nun in keiner Weise geeignet, den Landwirt zur besseren Viehablieferung zu bewegen; denn noch immer war eine hohe Prämie auf Geheimschlachtungen vorhanden. Daher wurde diese Verordnung auch nicht vollständig von der Nationalversammlung sanktioniert, vielmehr wurden in dem Gesetz vom 30. Oktober 1919 60 % des Mehrerlöses der Häute und Felle dem Tierhalter und 40 % den Kommunalverbänden zugebilligt, während das Reich leer ausging. Über die Art der Errechnung der Anteile wurde nichts Neues bestimmt, sodaß der vorgeschriebene Modus in entsprechend abgeänderter Form beibehalten werden konnte.

Auch jetzt war noch immer dem Fleischschleichhändler ein Vorteil gegen früher gegeben; denn er konnte, sofern er die Haut heimlich verwertete, noch immer den Teil des Häutemehrerlöses als seinen Gewinn buchen, der für die Gemeinden bestimmt war. Beträchtliche Gefahren entstanden auch für die Verwertungsgemeinschaften dadurch, daß sie mit der Möglichkeit rechnen mußten, daß ihnen Anlieferer verloren gehen würden. Der Anlieferer, der seine Häute heimlich verwertete, mußte einen Verdienst machen, der etwa dem Anteil der Kommune entsprach. Ganz unkontrollierbar waren die Geschäfte eines Teiles des Handels. Dieser war vollkommen in der Lage, die Häute beträchtlich unter Marktpreisen heimlich zu verkaufen und doch noch einen Gewinn zu erzielen.

Alle diese Maßnahmen, die zu noch größeren Umgehungen reizten wie die Zwangswirtschaft, waren erforderlich geworden, weil man aus der Reihe der zentral bewirtschafteten Gegenstände, allerdings aus schwerwiegenden Gründen, ein Glied, die Leder- und Häutewirtschaft, herausreißen mußte. Es war unmöglich, die damit im Zusammenhang stehende Fleischbewirtschaftung freizugeben, weil man sonst eine Vernichtung unseres Rinderstapels hervorgerufen hätte. Auf längere Zeit wird eine solche Freigabe des Fleisches aus der zentralen Bewirtschaftung noch nicht möglich sein, und ebenso lange bleibt naturgemäß auch die Preisbildung eine willkürliche. Auf längere Zeit werden wir also auch noch mit derartigen zwangsweisen Eingriffen in die Verteilung der erzielten Häutepreise rechnen müssen.

Auf den Auktionen, die nach dem 19. August 1919 stattfanden, stiegen die Preise für alle Arten von Häuten und Fellen weiterhin beträchtlich (S. Tabelle Nr. 8). Im Auslande dagegen hatte die Hausse ihren Höhepunkt im August 1919 erreicht, wie die Ziffern der Tabelle Nr. 9—12 zeigen. Die Preise blieben in ausländischer Währung ziemlich auf der erreichten Höhe stehen, hatten sogar die Tendenz etwas zu sinken, mit Ausnahme der Preise in Frankreich, was auch nur auf die Valutaschwierigkeiten des Landes zurückzuführen sein dürfte. Trotzdem blieben die Preise, die die deutsche Lederindustrie für die Auslandsware in Markwährung zu zahlen hatte, nicht nur ebenso hoch wie im August 1919, sondern waren sogar noch beträchtlich höher. Aus der Verbindung dieser Tatsachen, niedrigere Preise in Auslandswährung, höhere Preise in Markwährung und großer Bedarf an Häuten in Deutschland, ergibt sich ganz zweifellos, daß die Inlandspreisbildung für Häute nur eine Folge unseres sinkenden Geldwertes war und nichts anderes darstellt als eine selbsttätig wirkende Vorbeugungsmaßregel der Lederindustrie gegen das Abwandern der deutschen Häute ins Ausland.

IV. Die Arbeiterverhältnisse in der Häutebranche.

Die Arbeiterverhältnisse sind bis zum Ausbruch des Krieges in der gesamten Häute- und Fellebranche sehr zufriedenstellende gewesen. Zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer herrschte sowohl im Häutehandel wie auch bei den Häuteverwertungen ein gutes Einvernehmen, man konnte das Verhältnis beinahe als ein patriarchalisches bezeichnen. Das Personal rekrutierte sich aus den verschiedensten Berufskreisen. Beim Handel hatten sehr viele ehemalige kleine Häutehändler, Gerber und Fleischer Beschäftigung gefunden, die ihre Selbständigkeit verloren hatten. Sie arbeiteten sich allmählich in die Gebräuche der Händler betreffs Übernahme, Behandlung und Sortierung der Felle und Häute ein und rückten dann zu Vorarbeitern und Vertrauensleuten der Arbeitgeber auf. Als weitere gewerbliche Hilfskräfte schlossen sich dann meist ungelernte Arbeiter aus allen möglichen Volksschichten an, die unter der Aufsicht dieser Vorarbeiter die erforderlichen Arbeiten verrichteten. Ähnlich war die Lage bei den Häuteverwertungen, bei denen allerdings die Meister und Vorarbeiter meist aus dem Fleischergewerbe stammten. Jedoch sind auch viele kleine Häutehändler, die durch das Emporblühen der Verwertungen ihre Existenz verloren hatten, in deren Dienste getreten.

Die Bezahlung aller dieser Arbeitskräfte war vor dem Kriege ausreichend. Die Meister und Vorarbeiter wurden so bezahlt, daß man sie auf Grund der Lebensweise, die ihnen dadurch ermöglicht wurde, zum Kleinbürgerstand rechnen kann. Die sonstigen gewerblichen Hilfskräfte erhielten durchweg einen höheren als den ortsüblichen Tagelohn. Der Natur der Arbeit entsprechend wurde überall Zeitlohn gezahlt. Daß die Arbeiterschaft mit ihrem Einkommen zufrieden gewesen ist, ergibt sich daraus, daß ein Wechsel der Arbeitsstätte selten war. Wo dies doch geschah, kam es oft vor, daß die Leute nach weniger Zeit wiederkamen und um Wiedereinstellung baten. Außer ihrem Geldeinkommen hatten die Arbeiter sonstige kleine Vorteile. So wurden die Fleischteile, die bei der Anlieferung der Häute und Felle diesen noch anhafteten, abgeschält. Besonders fielen noch ziemlich viel Ochsenschwänze und Kopffleisch ab. Was so im Laufe des Tages zusammenkam, teilten sich die Beteiligten dann abends. Es war immerhin eine recht ansehnliche Beihilfe zum Lebensunterhalt. Die Arbeiter- und Beamtenschaft hatte bei den Häuteverwertungsgenossenschaften, die sehr oft mit Talgschmelzen verbunden waren, und den Großeinkauf von Nebenartikeln für ihre Mitglieder vornahmen, das Recht, Fett, Gewürze, Zucker zu ermäßigten Preisen einzukaufen.

Bei den größeren Häuteverwertungen kamen noch eine Reihe von Personen als Angestellte in Betracht, welche die Abnahme der Häute und

Felle an angeschlossenen Nebenplätzen vornahmen. Diese betreiben dieses Geschäft ebenso wie ein großer Teil des ganz kleinen Häutehandels nur als Nebenbeschäftigung. Als solche Abnehmer werden meist kleine Fleischermeister, die noch ihren eigenen Fleischereibetrieb haben, auch Trichinenbeschauer, Laienfleischbeschauer und vereinzelt subalterne Schlachthofbeamte beschäftigt. Sie verschaffen sich durch diese Arbeit noch einen kleinen Nebenerwerb und werden meist stückweise bezahlt. Ihr Verhältnis zu den Arbeitgebern ist ebenfalls als durchaus zufriedenstellend zu bezeichnen. Auch sie sind natürlich zum Kleinbürgerstand zu zählen.

Während des Krieges ist für die im Felde stehenden Angestellten von Seiten der Arbeitgeber viel getan worden. Auch die zurückgebliebenen Familien dieser Feldzugsteilnehmer wurden unterstützt. Dies wurde wohl von den Männern, sehr oft aber von den Frauen durchaus nicht gewürdigt. Es ist nicht selten gewesen, daß gerade Angehörige der Unterstützten sich zu der Zeit, als die Arbeitskräfte aller Art außerordentlich knapp waren, den Betrieben nicht zur Verfügung stellten.

Im letzten Kriegsjahr trat dann ebenso wie überall ein Umschwung in der Gesinnung der Arbeiterschaft ein, was man wohl der einsetzenden politischen Mißstimmung zuzuschreiben hat. Vollends seit Ausbruch der Revolution änderte sich das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer vollständig. Auch hier sind die fast durchweg besonnenen und vernünftigen Arbeiter von einigen Hetzern aufgewiegelt und terrorisiert worden. Die Löhne wurden beträchtlich erhöht, nachdem sie von den einzelnen Firmen von sich aus im Verlaufe des Krieges im Verhältnis der sich verteuernden Lebenshaltung mehrfach aufgebessert waren. Zu Arbeitseinstellungen ist es dank der Besonnenheit des alten Arbeiterstammes nirgend gekommen.

Die Gesamtzahl der in der Branche beschäftigten Lohnarbeiter ist nicht allzugroß. Genaue Zahlen sind darüber leider nicht vorhanden. Fragebogen, welche der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen im Jahre 1918 und die Deutsche Rohhaut-A.-G. im Jahre 1915 verschickt haben, sind nur von einem Teil der Befragten beantwortet und dann sehr oft auch noch unvollständig ausgefüllt worden. Die Zahl der beim Häutehandel und den Häuteverwertungen (diese ohne Talgschmelzen usw.) beschäftigten reinen Lohnarbeiter ist auf 8000 zu schätzen.

Die sozialen Verhältnisse des sehr zahlreichen kaufmännischen Personals sind durchweg befriedigend. Die Bezahlung ist eine durchaus angemessene, was sich in der Tatsache äußert, daß Stellenwechsel sehr selten sind. Das Verhältnis dieses Personals zur Betriebsleitung und zu den Arbeitgebern ist ein recht gutes.

V. Die voraussichtliche Weiterentwicklung des Häutemarkts.

A. Die ungünstige Lage der Häuteproduktion.

Die voraussichtliche Weiterentwicklung des Häutemarktes hängt von verschiedenen Faktoren ab, die in ihrer zukünftigen Gestaltung heute noch nicht ganz klar zu erkennen sind. Vor allem wird es für den deutschen Gerber sehr darauf ankommen, wie sich die deutsche Häuteerzeugung gestalten wird. Hierfür sind nun vorläufig die Aussichten nicht allzu günstig, weil unser Viehstapel infolge des Krieges so herabgewirtschaftet worden ist, daß wir nicht nur in den nächsten Jahren die Schlachtziffern wie vor dem Kriege nicht erreichen werden, sondern uns im Gegenteil noch mehr einschränken müssen, um den Viehbestand wieder aufzufüllen. Der Viehbestand in Deutschland betrug:

	1. 9. 1919 [1])	1. 6. 1919 [1])
Pferde	2459505	2517784
Rindvieh	16357364	16161584
davon weibliches	8613239	8423676
Schafe	5813149	6172805
Schweine	11099431	8491576
Ziegen	4564210	4492956
	1. 9. 1918 [1])	1. 12. 1913 [1])
Pferde	2158973	4329503
Rindvieh	16803368	20994344
davon weibliches	8813061	11320460
Schafe	5475986	5520837
Schweine	9623277	25659140
Ziegen	4525907	3548384

Aus diesen Zahlen läßt sich ersehen, welch ein gewaltiger Weg noch vor uns liegt, bis wir wieder daran denken können, solche Viehmengen zu schlachten wie vor dem Kriege. Erfreulicherweise zeigt sich in den letzten Ziffern vom 1. September 1919 schon eine kleine Besserung in Bezug auf den Schweinebestand gegenüber denen vom 1. September 1918. Hoffentlich hält dieser Zustand an. Auch sonst wird sehr viel getan, um die Auffüllung unserer Viehbestände zu beschleunigen. Vor allem ist da die Einfuhr von Gefrierfleisch zu erwähnen. Durch alle diese Maßnahmen werden natürlich die Schlachtziffern und infolgedessen auch die anfallenden

[1]) ohne die abzutretenden Gebiete.

Häutemengen in Deutschland gering sein. Dadurch wird der heimischen Lederindustrie das deutsche Häutematerial fehlen und sie wird auf starke Einfuhren angewiesen sein.

Die Möglichkeit der Einfuhr ist nun aber durchaus nicht günstig zu beurteilen. Ganz abgesehen davon, daß der Kurswert unseres Geldes, der voraussichtlich noch längere Zeit schlecht bleiben wird, kein den Import anreizendes Moment ist, werden sich noch beträchtliche andere Tatsachen geltend machen, die in den Häute exportierenden Ländern während des Krieges eingetreten sind. So hat sich vor allem in Südamerika, das für uns als hauptsächlichster Häutelieferant in Frage kam, während des Krieges der Einfluß der Vereinigten Staaten von Nordamerika beträchtlich verstärkt. Die panamerikanischen Bestrebungen haben hier eine Vermehrung der wirtschaftlichen Zusammenhänge gebracht. Hauptsächlich ist es auch hier das nordamerikanische Fleischpackerkartell, das seine Interessensphären in fast allen in Betracht kommenden südamerikanischen Republiken ausgedehnt hat. Der größere Teil der für den Export arbeitenden Frigorific-Anstalten (sie stellen Gefrierfleisch her) in Argentinien ist im Besitz der Mitglieder des Fleischkartells, die natürlich dadurch den dortigen Häutemarkt entscheidend beeinflussen. Weiterhin sind vor allem in Argentinien eigene große Leder- und Schuhfabriken entstanden, die in der Lage sind, einen beträchtlichen Teil der früher zur Ausfuhr gelangten Häute selbst zu verarbeiten und das fertige Leder auszuführen. Die in allen mittel- und südamerikanischen Staaten bestehenden Ausfuhrzölle, die bisher nur Finanzzölle waren, sind beträchtlich erhöht worden, was naturgemäß auch eine Erschwerung bes Häuteimports für die deutsche Lederindustrie bedeutet.

Auch in Indien haben wir durch den Krieg unsere ganz überwiegende Stellung verloren. Die in der Calcutta Hide Association zusammengeschlossenen Firmen, die den gesamten indischen Fellexport in der Hand hatten, sind, soweit sie Deutschen gehörten, liquidiert worden. Welche Bedeutung Deutschland für den indischen Häute- und Fellmarkt gehabt hat, geht daraus hervor, daß im Jahre 1913/14 21 % der gesamten Häute- und Fellausfuhr und 35 % der Häuteausfuhr nach Hamburg verschifft worden sind. Diese Vormachtstellung Deutschlands ist natürlich auch durch den Krieg zerstört worden. Im Jahre 1916/17 nahmen die Vereinigten Staaten von Nordamerika 51,6 % der indischen Häuteausfuhr auf gegen 13,9 % im Jahre 1913/14. Allerdings ist hierbei zu bemerken, daß die indische Gesamthäuteausfuhr in der Zeit um ungefähr 25 % zurückgegangen ist. Auch hier also hat uns die kapitalkräftige amerikanische Lederindustrie den Rang abgelaufen. Erschwerend kommt noch hinzu, daß auch in Indien durch Maßnahmen des englischen Kriegsamts eine starke Belebung der Lederfabrikation während des Krieges eingetreten ist. Zum Schutze dieser emporstrebenden Industrie ist inzwischen ein Ausfuhrzoll auf rohe Häute in Höhe von 15 % des Wertes eingeführt worden, der am 17. September 1919 vom Council of the Government of India angenommen worden ist. Interessant ist hierbei noch, daß dieser Zoll insofern differenziert ist, als bei der Ausfuhr nach Gebieten des britischen Reichs eine Ermäßigung um 10 % eintreten soll, sofern die Häute hier auch tatsächlich gegerbt werden. Diese an sich merkantilistisch anmutende Maßnahme ist ein erneuter Beweis dafür, daß man in England bemüht ist, das britische Reich und

seine Kolonien mehr und mehr zu einer weltwirtschaftlichen Einheit zusammen zu schweißen. Da anzunehmen ist, daß das rührige amerikanische Kapital sich für die Lederfabrikation in Indien interessieren wird, ist bei dem gewaltigen Reichtum Indiens an rohen Häuten und Fellen und den billigen Arbeitsbedingungen die Tragweite dieser Zollpolitik der Regierung für die Zukunft noch garnicht abzusehen.

Auch in Australien ist eine Erschwerung der Ausfuhrbedingungen für rohe Häute eingetreten. Es sind dort Bestimmungen erlassen worden, die eine Begünstigung der einheimischen Gerber bedeuten und die darauf hinauslaufen, daß die Ausfuhrerlaubnis erst dann gegeben werden soll, wenn die Behörden die Gewißheit haben, daß die inländischen Lederhersteller ihren Häutebedarf gedeckt haben.

Weiterhin wurden in China und Japan neue Lederfabriken gegründet. Vor allem hat die japanische Leder- und Lederwarenindustrie sich kräftig entwickelt. Während zum Beispiel vor dem Kriege sämtliches zur Anfertigung von Schuhen erforderliche Leder aus anderen Ländern eingeführt werden mußte, war die japanische Industrie in der Lage, im Jahre 1917 fast 1 Million Paar Stiefel auszuführen.

Alle diese Regierungsmaßnahmen allerorts und das Anwachsen der Lederindustrie auf der ganzen Erde entzieht den Welthäutevorräten beträchtliche Mengen. Dadurch wird natürlich die Bedarfsdeckung der deutschen Lederindustrie sehr erschwert. Es sind eigentlich nur noch wenige Gebiete, die für uns als Lieferungsländer in Frage kommen. Vor allem sind es wohl die kleineren mittel- und südamerikanischen Republiken, die noch keine eigene Lederindustrie haben, mit welchen wir die Handelsbeziehungen wieder aufnehmen können. Dann kommen die gewaltigen Häutemengen, die China liefert, für den Weltmarkt in Frage. Auch in Rußland, vor allem in Sibirien, sollen nach Berichten noch beträchtliche Häutemengen lagern, jedoch warten hier die Vereinigten Staaten schon lange auf den Wiedereintritt ruhigerer Verhältnisse. Die Häutegewinnung in Afrika wird sich im Laufe der Jahre wohl auch noch beträchtlich steigern lassen. Vor allem könnte schon jetzt Abessinien, das einen Rindviehbestand von 15 Millionen Stück hat, als Produzent von Häuten für uns in Frage kommen.

Wenn man zu all' diesen gewaltigen Schwierigkeiten nun noch die Tatsache hinzunimmt, daß wir zur Einfuhr von Häuten beträchtliche Auslandskredite brauchen, und daß wir infolge Fehlens einer eigenen Handelsflotte sehr teure Frachten an das Ausland zahlen müssen, dann kommt man zu dem Schluß, daß sich die Versorgung der deutschen Lederindustrie mit Häuten und Fellen in den nächsten Jahren äußerst schwierig gestalten wird.

Für spätere Jahre ist wahrscheinlich sogar mit einer sehr schweren Krise in der Lederindustrie zu rechnen, da voraussichtlich die Rohstoffquellen der Welt für den Bedarf der überall entstandenen Gerbereien nicht mehr ausreichen werden. Wieweit dann Produktionseinschränkungen erfolgen müssen, ist heute noch nicht zu übersehen.

Die Zukunft des deutschen Häutemarktes wird nach dem, was vorstehend ausgeführt worden ist, von volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten aus betrachtet, nicht als günstig bezeichnet werden können. Abgesehen

davon, daß sich aus den angeführten Gründen eine staatliche Einmischung in die Art der Verteilung der erzielten Preise nicht umgehen lassen wird, wird die Preishöhe der Häute und Felle, selbst bei einer hoffentlich bald eintretenden Besserung des Wertstandes unseres Geldes, sehr hoch bleiben. Infolge des durch die verminderten Viehbestände hervorgerufenen geringeren Häuteanfalls wird der Bedarf durch die heimische Produktion noch weniger gedeckt werden können als vor dem Kriege. Der deutsche Verbraucher wird daher noch mehr wie früher auf ausländischen Märkten kaufen müssen und so den Weltmarktpreis entscheidend mitbeeinflussen. Dieser muß seinerseits die Preishöhe auf dem deutschen Häutemarkt bestimmen, sodaß auch hier wieder eine Wechselwirkung vorhanden sein wird. Den vollen Preis wird der deutsche Produzent, der Landwirt, natürlich erst dann erhalten können, wenn die jetzt noch bestehende Zwangswirtschaft gefallen sein wird und sich das gesamte Preis- und Lohnniveau auf den tatsächlichen Kaufwert des Geldes eingespielt haben wird, was heute noch nicht der Fall ist.

B. Die wünschenswerte Organisation des deutschen Inlandshäutemarkts.

Was die zukünftige Organisation des Häutemarkts anlangt, so wird diese in starkem Maße von der zukünftigen Gestaltung des Fleischerhandwerks abhängen. Es wird sehr darauf ankommen, ob man die zentrale Regelung der Fleischversorgung für später beibehalten, oder letztere gar sozialisieren will, was in jüngster Zeit vielfach gefordert wird. Eine Vergesellschaftung würde natürlich auch die Häute und Felle in Gemeinbesitz bringen und die daraus entstehenden Konsequenzen würden noch garnicht abzusehen sein. Im Interesse einer billigen und guten Versorgung der Bevölkerung würde nun aber eine Sozialisierung des Fleischerhandwerks zweifellos nicht liegen, denn die gegenseitige Konkurrenz wird den einzelnen Schlächter zwingen, besser und billiger zu liefern als sein Kollege. Dadurch wird der Konsument aber unbedingt abwechslungsreichere, mannigfaltigere und schmackhaftere Kost erhalten, als wenn staatliche oder städtische Anstalten den ganzen Bedarf mit einer typisierten Einheitsware decken würden. Man kann daher wohl annehmen, daß der Fleischereibetrieb nach Überwindung der Viehknappheit in der Form wie vor dem Kriege weiterbestehen wird. In dem Falle wird auch die Organisation des Häutemarktes mit einem gewichtigen Einflusse der Häuteverwertungsverbände als wirtschaftliche Organisation des Fleischerhandwerkes dieselbe bleiben wie bisher.

Zu wünschen wäre nun, da die Rohhaut teuer sein wird, daß alle entbehrlichen Zwischenglieder zwischen Produzenten und Verbraucher fortfallen. Als solche sind nun zweifellos ein großer Teil der mittleren und großen Häutehändler zu betrachten, die ihre Ware erst durch zweite oder dritte Hand kaufen. Damit wäre auch eine sichere Gewähr dafür geboten, daß die erreichte Verbesserung in der Qualität der Ware erhalten bleibt. Denn wenn auch jetzt die Vertretungen des Häutehandels den einzelnen Händler verpflichten, nur nach bestimmten Bedingungen geschlachtete Ware zu kaufen, so wird bald doch wieder die Notwendigkeit an ihn herantreten

alles zu nehmen, was ihm angeboten wird. Vor allem dürften aber die während der Zwangswirtschaft oft genug scharf hervorgetretenen Unregelmäßigkeiten des Handels eine eindringliche Lehre gegeben haben. Anzuerkennen wäre nur noch die Existenzberechtigung des kleinen Sammlers für sehr dünn besiedelte Gebiete, wo eine genossenschaftliche Organisation wegen zu großer Entfernungen nur sehr schwer durchzuführen wäre, und die des Häuteimporthändlers, der eine große Bedeutung hat. Im übrigen aber müßte gefordert werden, daß der Warenverkehr zwischen Verwertungsgenossenschaft, die als Zentralstelle der Produzenten die Funktionen des Handels erfüllt, und Gerber direkt erfolgt, da sich die genossenschaftlichen Häuteverwertungen in den letzten Jahren in jeder Weise durchaus bewährt haben.

Als Verkaufsform ist unbedingt die Auktion, wie sie von den Häuteverwertungsgemeinschaften schon seit ihrem Entstehen abgehalten wird, zu wünschen, und zwar müßte die gesamte Ware auf diesem Wege in den Verkehr kommen, um bei der Preisbildung durch ihr Vorhandensein mitzuwirken. Vor allen Dingen bietet sie allen Beteiligten die so überaus wichtige Sicherheit einer richtigen und öffentlichen Preisbildung, indem sie dem Käufer und Verkäufer einen klaren Überblick über die zahlreichen Einzelangebote gibt. Sie sammelt die dezentralisierte Produktion und Nachfrage an einem der Verteilung günstigen Ort zu einem vorher bestimmten Zeitpunkt, sodaß der Käufer in der Lage ist, seine Geschäfte danach einzurichten. Die dezentralisierte Produktion wird auf der Auktion in Typen zusammengefaßt zum Verkauf gestellt, und dadurch wird der Geschäftsverkehr insofern erleichtert, als der Käufer die Ware nicht zu besichtigen braucht. Weiterhin hat der Käufer die Sicherheit, daß er für seinen Bedarf ein sicher vorhandenes Angebot aus erster Hand vorfindet, und da große Mengen angeboten werden, hat er auch die Gewähr, daß er Spezialsortimente, die er benötigt, erhalten kann. Wenn die Auktion oft als preissteigernd angegriffen wird, weil der Lärm und die Schnelligkeit der aufeinanderfolgenden Angebote verwirrend wirke, und die ganze Umgebung zur Abgabe eines Angebotes reize, das man nachher bereue, so ist das an sich richtig. Von der Einsicht des Käufers kann jedoch erwartet werden, daß er sich nicht vom Augenblick hinreißen läßt. Außerdem dürfte die Tatsache, daß große Warenmengen angeboten werden, mindestens in demselben Maße preisdrückend wirken. Auch die an sich richtige Behauptung, daß bei den Auktionen kein Durchschnittspreis wie sonst im freien Verkehr, sondern ein Durchschnitt von Höchstgeboten entstehe, dürfte in unserem Falle ausgeglichen werden, weil die Lose, die versteigert werden, klein sind und daher ein und dieselbe Warengattung in mehreren Losen vorhanden ist. Dadurch wird ein gewisser Ausgleich in der Preishöhe geschaffen. Im ganzen kann man wohl auch sagen, daß die Preisbildung meist schon vor der Auktion stattgefunden hat, insofern der Käufer infolge seines Überblicks über die herrschende Konjunktur, die Größe der zur Versteigerung gelangenden Bestände und die Dringlichkeit seines Bedarfs sich einen Preis kalkuliert hat, den er für die Ware anlegen will. Die Auktion stellt eigentlich nur noch die Verteilung der angebotenen Häutemengen unter die Bewerber dar, wobei dann allerdings der Meistbietende die Ware erhalten wird. Damit wird aber zweifellos der wirtschaftlich und technisch voran-

geschrittene und leistungsfähige Unternehmer in der Warenzuteilung begünstigt, was die Auswahl der Tüchtigen begünstigt und im Interesse der rationellen Gestaltung unserer Wirtschaft als wünschenswert erscheint. Die Folge wird eine Beschleunigung der Tendenz sein, die auch ohne das schon wirkt, den Kleinbetrieb lebensunfähig zu machen. Dieser ist nämlich schon heute durch die enorm verteuerten Rohstoffe und seine eigene geringe Kapitalkraft in Verbindung mit der langen Umschlagsdauer seines investierten Kapitels dem kapitalkräftigeren, technisch vorgeschrittenen, schnellgerbenden Großbetrieb nicht mehr gewachsen.

Alle Vorteile des auktionsmäßigen Verkaufs, die angeführt wurden, können naturgemäß nicht zur vollen Auswirkung kommen, solange die einzelnen Auktionen in der Weise dezentralisiert sind, wie es bis jetzt der Fall ist. Wenn heute auch beinahe täglich in Deutschland Häuteauktionen stattfinden, so wirkt es auf die ganze Marktgestaltung störend, daß sie in den verschiedensten Städten abgehalten werden. Auf diese Weise kann von einem Einheitsmarkt noch keine Rede sein, da der tägliche Orts- und Personenwechsel hinderlich ist. Daher wäre es zur Schaffung eines konstanten Marktes erforderlich, daß die Auktionen an ganz wenigen Zentralpunkten, möglichst an einem Ort abgehalten würden, wo dann sämtliche Angebote und Nachfragen zusammenlaufen würden. Dann auch würde der Lederfabrikant nicht mehr genötigt sein, zur Sicherung einer ungestörten Produktion große Häutebestände zu lagern, da er ja täglich seinen laufenden Bedarf decken könnte. Es wäre natürlich nötig, eine zentral gelegene Stadt zu wählen, wo in geeigneten Räumen, mit den zur Bequemlichkeit der Käufer notwendigen Nachrichtenmitteln im Hause, täglich durch vereidigte Versteigerer auf Grund festgelegter Bedingungen die Auktionen abgehalten werden müßten, zu denen dann die Gerber oder ihre Kommissionäre Zutritt hätten. Damit wäre ein einheitlicher deutscher Häutemarkt geschaffen, der auf die Preisbildung auf dem Weltmarkte zweifellos einen gewaltigen Einfluß gewinnen würde.

Tabelle Nr. 1

Grundpreise für Großviehhäute vom 10. November 1915 in Mk. für 1 kg

Häute von	Klasse I	Klasse II	Klasse III
Bullen:			
unter 30 kg	1.95	1.80	1.60
30–40 „	1.90	1.65	1.40
über 40 „	1.60	1.40	1.20
Ochsen:			
unter 30 kg	2.20	2.–	1.80
30–40 „	2.10	1.90	1.70
über 40 „	1.90	1.70	1.50
Kühen:			
unter 30 kg	2.40	2.15	1.95
30–40 „	2.35	2.05	1.85
über 40 „	2.–	1.80	1.60
Rindern:			
unter 30 kg	2.55	2.30	2.10
30–40 „	2.40	2.15	1.90
über 40 „	2.05	1.80	1.60
Fressern:	1.60	1.60	1.60
Kälbern:	2.65	2.40	2.20

Tabelle Nr. 2

Grundpreise für Großviehhäute vom 31. Juli 1916 in Mk. für 1 kg

Häute von	Klasse I	Klasse II	Klasse III
Bullen, Ochsen, Kühen, Rindern und Fressern 10–15 kg	1.85	1.70	1.55
Bullen:			
15–25 kg	1.80	1.65	1.55
25–35 „	1.55	1.40	1.30
über 35 „	1.55	1.40	1.20
Ochsen:			
15–25 kg	1.90	1.75	1.65
25–35 „	1.70	1.55	1.45
über 35 „	1.70	1.55	1.45
Kühen:			
15–25 kg	1.90	1.75	1.50
25–35 „	1.70	1.55	1.45
über 35 „	1.70	1.55	1.45
Rindern:			
15–25 kg	2.05	1.90	1.80
25–35 „	1.80	1.70	1.65
über 35 „	1.75	1.60	1.50
Kälbern:	2.30	2.20	2.–

Roßhäute alle Klassen das Stück 14 bis 36 Mark je nach Länge
Fohlenfelle alle Klassen das Stück 5 bis 9 Mark je nach Länge.

Tabelle Nr. 3

Grundpreise für Großviehhäute in Mk. für 1 kg

	20. Oktober 1917			1. Dezember 1918		
	Kl. I	Kl. II	Kl. III	Kl. I	Kl. II	Kl. III
Rinder, Kühe u. Ochsen jeden Gewichts u. Fresser u. Kälber über 10 kg . .	1.80	1.60	1.45	1.90	1.70	1.65
Bullen jeden Gewichts	1.70	1.50	1.35	1.80	1.60	1.55
Roß-, Ponny- u. Maultierhäute aller Klassen . .	Stück je nach Länge 19.— u. 29.—			20.20 u. 30.75		
Fohlenfelle, Esel- u. Mauleselhäute aller Klassen	„ „ „ „ 5.— u. 9.—			5.30 u. 9.60		

Tabelle Nr. 4

Grundpreise für Großviehhäute vom 1. Mai 1919 in Mk. für 1 kg

	Klasse I	Klasse II	Klasse III
Häute von Rindern, Kühen u. Ochsen sowie Kälbern u. Fressern über 10 kg	3.20	2.80	2.70
Bullenhäute	3.—	2.65	2.55

Roßhäute, Ponnyhäute und Maultierhäute alle Klassen 26.50 u. 40.50

Fohlenfelle, Esel- und Mauleselhäute das Stück je nach Länge 7.50 u. 12.50

Tabelle Nr. 5

Kalbfellpreise der Cassseler Häuteverwertung 1914—1919 in Mark

	ohne Kopf 6/8 Pfd. rot		ohne Kopf 6/8 Pfd. schwarz		ohne Kopf 12/14 Pfd.	
	Stück	Pfd.	Stück	Pfd.	Stück	Pfd.
Juli 1914	8.90	1.27	8.10	1.16	12 30	0.95
Dez. 1914	13.50	1.93	8.—	1.14	18.—	1.46
März 1915	15.50	2.21	9.—	1.29	23.—	1.77
Juli 1915	7.10	1.01	6.50	0.93	—	—
Dez. 1915	10.—	1.43	9.50	1.36	15.50	1.19
Juli 1916	13.20	1.89	12.80	1.83	22.10	1.70
Nov. 1916		1.63		1.63		1.63
Dez. 1916		1.40		1.40		1.40 Höchstp.
Dez. 1918		1.50		1.50		1.50 „
Mai 1919		2.50		2.50		2.50 „

Tabelle Nr. 6

Vergleichende Aufstellung der Preise von Vieh, Fleisch und Häuten für die Jahre 1914 – 1919

	Viehpreise[1])		Fleischpreise[2])		Häutepreise[3])	
	absolute Preishöhe	Steigerung %	absolute Preishöhe	Steigerung %	absolute Preishöhe	Steigerung %
Juli 1914	43	–	90	–	71	—
Nov. 1914	45	5	100	11	110	55
Jan. 1915	47	10	100	11	100	41
Dez. 1915	66	35	123	36,7	105	48
3. Jan. 1916	67	36	140	55,6	105	48
31. Jan. 1916	98	128	140	55,6	105	48
28. Febr. 1916	130	200	180	100	105	48
März 1916	190	340	220	144,4	105	48
April 1916	96	123	240	166,7	105	48
Jan. 1917	92	114	245	172	85	20
Okt. 1917	76	77	220	144,4	84	18
Dez. 1918	85	98	250	177,8	92,5	30
Mai 1919	120	170	250	177,8	157	122

Tabelle Nr. 7

Verschiedene Arten der Bezahlung der deutschen Häute während des Krieges.

Dezember 1914	Friedenspreis und 35 – 65 % Kriegsaufschlag
Januar 1915	„ „ 20 – 50 % „
November 1915	gesetzliche Höchstpreise
Juli 1916	„ „
Oktober 1917	„ „
Dezember 1918	„ „ und 4 % Unkostenzuschlag
April 1918	„ „ „ 6 % „

[1]) Bis April 1916 Preise für 1 Pfd. Lebendgewicht von Kühen höchsten Schlachtwerts auf dem Schlachtviehhof zu Frankfurt am Main. Von Januar 1917 an Durchschnittsübernahmepreise der kommunalen Fleischverteilungsstelle Kassel. (S. S. 82.)

[2]) Rindfleischkleinverkaufspreise in Kassel (S. Dr. Kuhring, die Fleischversorgung der Stadt Kassel) für je ein Pfund in Pfennig.

[3]) Durchschnittspreise für ein Pfund in Pfennig.

Tabelle Nr. 8

Preise Berliner Häute für das Pfund

Häute von:	letzter Höchstpr.	19. Aug. 1919	16. Sept. 1919	15. Okt. 1919	17. Nov. 1919
Ochsen – /59 Pfd. . .	1.40	8.70	9.80	10.40	13.45 – 17.–
„ 60/–	1.40	9.–	9 60	10.25	14.65
Bullen – /39	1.32	9.10	10.10	11.20	17.–
„ –/59	1.32	9.25	9.50	9.90	14.80
„ –/79	1 32	9.–	9.05	9 90	14.50
„ 80/–	1.32	9.–	9.05	9 90	14 50
Kühe – /39	1.40	10.20	10.75	11.75	17.–
„ –/59	1.40	10.20	10.20	11.–	15.–
„ 60/–	1.40	10 –	9.50	10.40	14.90
Färsen – /39	1.40	10.25	11.–	12.20	17.20
„ –/59	1.40	10.30	10.30	10 75	15.10
Kalbfel. – /9	2.50	15.–	16.60	21.60	30.15
„ 9/—	2.50	16.10	16.50	21.45	30.20

Auslandspreise.

Tabelle Nr. 9

Chikago 1919	30. Juli	13. Aug.	30. Aug.	10. Sept.	17. Sept.	1. Okt.	15. Okt.	10. Nov.
Ochsen Pr. in cents u. Pfd.	53	53	50	43	48	50	48	48
Wechselkurs	16	18.50	24	26	32	24.50	28	31
in Mk. umgerechneter Pr.	8 50	9 70	12	11.18	15.36	12.25	13.44	14.88
Kühe Preis in cents u. Pfd.	60	61	55	50	52	50	48	48
in Mk. umgerechneter Pr.	9.60	11.10	13 20	13.–	16.64	12.25	13.44	14.88
Kalbfelle Pr. in cents u. Pfd.	90	100						
in Mk. umgerechneter Pr.	14.40	18.50						

Auslandspreise.

Tabelle Nr. 10

Buenos Aires 1919

	Preis	Wechselkurs	Mark
Frigorific Ochsen			
Anfang Juli	0.42 Dollar	16	6.72
„ August	0.57 „	18½	10.55
3. September.	1.28 Gulden	802½	10.27
13. „	1.34 „	942½	12.63
Ende „	2 sh. 1 D.	105	10 93
20. Oktober	0.485 Dollar	28½	13.58
8. November	2 sh. 1 D.	155	16.15

Auslandspreise.

Tabelle Nr. 11

	Ende August Wechselkurs 270		Ende September Wechselkurs 290		Ende Oktober Wechselkurs 340	
Paris 1919	in Fcs.	in Mk.	in Fcs.	in Mk.	in Fcs.	in Mk.
Ochsen, schwer	2.23½	6 03	3.13	2.08	3.20	10.88
„ mittel	2.16	5.83	3.02	8.76	3.22	10.97
„ leicht	1.95½	5 28	2.57	7.45	3.17	10.78
Kühe, schwer	2.25⅛	6 08	3 05	8.85	3.42	11.63
„ leicht	2.23⅛	6.02	3.17	9.19	3.39	10.53
Bullen, schwer	1.91	5.16	2.40	6.96	2.72	9 25
„ leicht	1.93¾	5.23	2.47	7.16	2.86	9.45
Kalbfelle						
über 25 Pfd.	2.81⅜	7.61	3.87	11.22	4.09	13.91
„ 16–25 Pfd.	3.83¼	10.35	5 74	16.65	6.16	20.94
„ 12–16 „	5.76	15.55	7.86	22.79	8.28	28.15
„ –12 „	6.63	17.90	8.39	24.33	8.88	30.19

Auslandspreise.

Tabelle Nr. 12

	15. August			13. September			15. Oktober		
Holland 1919	Guld.	Wechsl.	Mk.	Guld.	Wechsl.	Mk.	Guld.	Wechsl.	Mk.
Ochsen und Kuhh. Pfd.	1	7.25	7.25	0.90	9.42½	8.48	0.95	10.26	9.75
Kalbfelle	1.75		12.68	1.50		14.14	1.70		17.44

Angabe der benutzten Quellen.

A. Gedrucktes Material:

I. Bücher.

Dr. Adler, Die Entwicklung des deutschen Häutemarktes, Karlsruhe 1913.
Fetzer, Der Häutehandel und die Häuteverarbeitung in Deutschland unter besonderer Berücksichtigung des Großherzogtums Baden, Inaug.-Diss. Freiburg 1910.
Dr. Trier, Die volkswirtschaftliche Bedeutung der technischen Entwicklung der deutschen Lederindustrie, Leipzig 1909.
Dr. Becker, die wirtschaftliche Entwicklung der deutschen Lederindustrie, Straßburg 1918.
Kröhne, Die Großhandelsversteigerungen, Tübingen 1909.
Dr. Kuhring, Die Fleischversorgung der Stadt Kassel, Berlin 1919.
Dr. Skalweit, Die Viehhandelsverbände in der deutschen Kriegswirtschaft, Berlin 1917.
Rathenau, Deutschlands Rohstoffversorgung, Berlin 1916.
Wittmann, Produktivgenossenschaften im Gewerbe, Inaug.-Diss. Heidelberg 1911.

II. Zeitungen und Zeitschriften:

Häute und Leder, Berlin.
Lederzeitung und „Berliner Berichte", Berlin.
Die Lederindustrie, Berlin.
Der Ledermarkt, Frankfurt a. Main.
Deutsche Fleischerzeitung, Berlin-Schöneberg.
Allgemeine Fleischerzeitung, Berlin.
Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischerverbandes, Berlin.
Rheinisch-Westfälische Fleischerzeitung, Krefeld.
Häute- und Lederberichte, Wien.

B. Ungedrucktes Material.

Akten und Statistiken der Kriegsleder-A.-G., Berlin.
Akten, Berichte und Statistiken der deutschen Rohhaut-A.-G., Berlin.
Akten des deutschen Häuteverwertungsverbandes durch Vermittlung des deutschen Fleischerverbandes, Köln.
Akten und Berichte des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen, Berlin.
Akten, Berichte und Protokolle des Schutzverbandes der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands, Kassel.
Akten und Bücher sowie Auktionslisten der Genossenschaft für Häute- und Fettverwertung e. G. m. b. H., Kassel.